



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA: FINANZAS

EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA
GAMMARAD EC DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA, PERÍODO
2015-2018.

Trabajo de titulación

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

INGENIERA EN FINANZAS

AUTORA:

NANCY ROSALÍA SAGÑAY CHUCURI

Riobamba-Ecuador

2020



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA: FINANZAS

**EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA
GAMMARAD EC DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA, PERÍODO 2015-
2018.**

Trabajo de titulación

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

INGENIERA EN FINANZAS

AUTORA: NANCY ROSALÍA SAGÑAY CHUCURI

DIRECTOR: ING. JUAN ALBERTO ÁVALOS REYES

Riobamba-Ecuador

2020

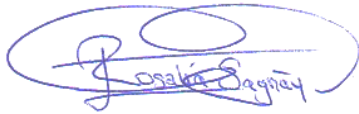
©2020, Nancy Rosalía Sagñay Chucuri

Se autoriza la reproducción total o parcial, con fines académicos, por cualquier medio o procedimiento incluyendo la cita bibliográfica del documento, siempre y cuando se reconozca el Derecho del Autor.

Yo, Nancy Rosalía Sagñay Chucuri, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente están debidamente citados y referenciados.

Como autor, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación.

Riobamba, 14 de mayo de 2020



Nancy Rosalía Sagñay Chucuri
C.I. 060505878-3

ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD ADMINISTRACION DE EMPRESAS
CARRERA INGENIERÍA EN FINANZAS

El Tribunal del trabajo de titulación certifica que: El trabajo de titulación: Tipo: Proyecto de investigación, **EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA GAMMARAD EC DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA, PERÍODO 2015-2018.**, realizado por la señorita: **NANCY ROSALÍA SAGÑAY CHUCURI**, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Tribunal del trabajo de titulación, el mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales, en tal virtud el Tribunal Autoriza su presentación

Lic. Norma Patricia Vargas Jiménez
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL



Firmado electrónicamente por:
**NORMA PATRICIA
JIMENEZ VARGAS**

14/05/2020

Ing. Juan Alberto Ávalos Reyes
DIRECTOR TRIBUNAL



Firmado electrónicamente por:
**JUAN ALBERTO
AVALOS REYES**

14/05/2020

Ing. Víctor Gabriel Ávalos Peñafiel
MIEMBRO TRIBUNAL

VICTOR GABRIEL
AVALOS
PENAFIEL

Firmado digitalmente por
VICTOR GABRIEL AVALOS
PENAFIEL
Fecha: 2020.06.07 23:09:23
+05'00'

14/05/2020

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, dador de la vida por ser la luz incondicional que ha guiado mi camino, permitiendo lograr uno de mis sueños más anhelados.

El agradecimiento eterno a mis queridos padres, quienes han estado apoyándome durante toda mi etapa de formación profesional, con sus sabios consejos que los llevaré presente el resto de mi vida.

A mis hermanos, quienes también han estado presentes aconsejándome y motivándome a afrontar los retos que se han presentado lo largo de mi vida, sobre todo mi agradecimiento profundo a mi hermana Fanny, por estar conmigo en cada reto y triunfo, pese a la distancia siempre ha estado dándome ánimos para culminar con mi objetivo trazado.

Extiendo mi agradecimiento a la prestigiosa Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, a todos sus docentes y autoridades quienes con sabiduría y conocimiento motivaron a desarrollarme a nivel personal y profesional.

Gracias a todas las personas que ayudaron de manera directa e indirectamente en el desarrollo del presente trabajo.

Nancy Rosalía Sagñay Chucuri

DEDICATORIA

El presente trabajo investigativo esta principalmente dedicado a Dios, por haberme dado la vida y permitirme el haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional.

Con mucho amor y cariño dedicado a mis queridos padres por haber sido mi apoyo fundamental en cada instante de mi vida, demostrándome todo el apoyo moral y económico, pese a las dificultades de la vida, nunca me dejaron al contrario siempre estuvieron para mí, grandes padres ejemplares quienes me han inculcado a ser mejor persona, hija, hermana, amiga, a lo largo de toda mi carrera universitaria y a lo largo de mi vida.

A mis hermanos Freddy, Julio, Luis y Fanny por ser unos hermanos ejemplares y brindar alegrías a mis días, con su constante compañía y apoyo incondicional me han ayudado hacia al logro de mis metas propuestas.

Del mismo modo dedicado a todos mis familiares, compañeros, amigos y todas las personas especiales que me acompañaron en esta etapa, aportando a mi formación tanto profesional y como ser humano.

Nancy Rosalía Sagñay Chucuri

ÍNDICE DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS	xi
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xiii
ÍNDICE DE ANEXOS	xv
RESUMEN.....	xvi
ABSTRACT	xvii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	2
1. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL.....	2
1.1. Planteamiento del problema	2
1.1.1. <i>Formulación del problema</i>	4
1.1.2. <i>Delimitación del problema</i>	4
1.2. JUSTIFICACIÓN.....	5
1.3. OBJETIVOS	6
1.3.1 <i>General</i>	6
1.3.2 <i>Específicos</i>	6
1.4. MARCO DE REFERENCIA.....	6
1.4.1 <i>Antecedentes de Investigación</i>	6
1.5. Marco Legal	8
1.5.1 <i>Ley de empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada</i>	8
1.5.2 <i>Código de Comercio</i>	8
1.5.3 <i>Código de Trabajo</i>	8
1.5.4 <i>Ley de Régimen Tributario Interno</i>	9
1.6. MARCO TEÓRICO	9
1.6.1 <i>Evaluación</i>	9
1.6.2 <i>Evaluación Económica y Financiera</i>	9
1.6.3 <i>Importancia de la Evaluación Económica y Financiera.</i>	10
1.6.4 <i>Elementos esenciales para la Evaluación Económica y Financiera</i>	10
1.6.5 <i>Evaluación Económica</i>	11
1.6.6 <i>Evaluación Financiera</i>	11
1.6.7 <i>Estados Financieros</i>	11
➤ <i>Balance de resultados</i>	12
1.6.8 <i>Técnicas de Evaluación Económica y Financiera</i>	12
1.6.8.1 <i>Análisis Horizontal</i>	12

1.6.8.2	<i>Análisis Vertical</i>	13
1.6.8.3	<i>Tipos de Ratios Financieros</i>	13
1.6.8.4	<i>Indicadores de evaluación</i>	20
1.6.9	<i>Informe Financiero</i>	21
1.6.9.1	<i>Descripción de la empresa</i>	21
1.6.9.2	<i>Análisis de la evaluación financiera</i>	22
1.6.9.3	<i>Síntesis del Análisis Horizontal</i>	22
1.6.9.4	<i>Síntesis del Análisis vertical</i>	22
1.6.9.5	<i>Síntesis de los indicadores financieros</i>	22
1.6.9.6	<i>Recomendaciones</i>	22
1.6.10	<i>Análisis Situacional</i>	22
1.6.10.1	<i>Análisis PESTEL</i>	23
1.6.10.2	<i>Análisis Porter</i>	24
1.6.10.3	<i>Análisis FODA</i>	25
1.6.11	<i>Empresa</i>	25
1.6.11.1	<i>Clasificación de las empresas</i>	26
1.6.11.2	<i>GAMMARAD</i>	27
1.7.	MARCO CONCEPTUAL	28
1.8.	Idea a defender	30
1.8.1	<i>Variables</i>	30
CAPÍTULO II	31
2.	MARCO METODOLÓGICO	31
2.1.	Enfoque de investigación	31
2.1.1	<i>Enfoque cuantitativo:</i>	31
2.2.	Nivel de Investigación	31
2.3.	Diseño de investigación	31
2.4.	Tipo de estudio	32
2.5.	Métodos, Técnicas e instrumentos	32
2.5.1	<i>Métodos:</i>	32
2.5.1.1	<i>Método Analítico:</i>	32
2.5.1.2	<i>Método Empírico:</i>	33
2.5.1.3	<i>Método Inductivo:</i>	33
2.5.1.4	<i>Método deductivo:</i>	33
2.5.2	<i>Técnicas:</i>	33
2.5.2.1	<i>Entrevista:</i>	34
2.5.2.2	34

2.5.2.3	<i>Encuesta:</i>	34
2.5.2.4	<i>Observación directa:</i>	34
2.5.3	<i>Instrumentos:</i>	34
2.5.3.1	<i>Guía de entrevista:</i>	35
2.5.3.2	<i>Cuestionario:</i>	35
2.5.3.3	<i>Guía de observación:</i>	35
2.6.	Población y Muestra	35
2.6.1	<i>Población</i>	35
CAPITULO III		37
3.	MARCO DE RESULTADOS Y DISCUCCIÓN DE RESULTADOS	37
3.1.	Resultados	37
3.1.1	<i>Análisis de resultados</i>	37
3.1.1.1	<i>Análisis e interpretación de resultados de la entrevista al gerente de la empresa ...</i>	37
3.1.1.2	<i>Análisis e interpretación de resultados de la entrevista a la contadora de la empresa</i> 40	
3.1.1.3	<i>Análisis e interpretación de resultados de la encuesta a los clientes de la empresa</i>	42
3.1.1.4	<i>Análisis general obtenido de la entrevista al gerente y contadora de la empresa</i>	48
3.1.1.5	<i>Análisis general obtenido de las encuestas aplicadas a los clientes de la empresa..</i>	48
3.2.	Propuesta	49
3.2.1	<i>Objetivos de la propuesta</i>	49
3.2.2	<i>Descripción de la empresa “GAMMARAD EC”</i>	50
3.2.2.1	<i>Localización</i>	51
3.2.2.2	<i>tipos de equipos comercializados</i>	52
3.2.2.3	<i>Características de los equipos comercializados</i>	59
3.2.3	<i>Contenido de la propuesta</i>	64
3.2.4	<i>Análisis e interpretación de estados financieros</i>	65
3.2.5	<i>Análisis horizontal del Balance General</i>	65
3.2.6	<i>Análisis vertical del Balance General</i>	67
3.2.6.1	<i>Interpretación de análisis horizontal y vertical del Balance General</i>	69
3.2.7	<i>Análisis horizontal del Estado de Resultados</i>	76
3.2.8	<i>Análisis vertical del Estado de Resultados</i>	77
3.2.8.1	<i>Interpretación de análisis vertical y horizontal del Estado de Resultados</i>	78
3.2.8.2	<i>Análisis Financieros</i>	82
3.2.8.3	<i>Análisis e interpretación de los indicadores financieros</i>	83
3.2.8.4	<i>Indicadores de Evaluación</i>	94
3.2.8.5	<i>Indicadores de Evaluación</i>	95

3.2.9	<i>Diagnóstico Situacional Empresarial</i>	98
3.2.9.1	<i>FODA de la empresa Gammarad</i>	102
3.2.10	<i>Resultados del diagnóstico Situacional</i>	104
3.2.11	<i>Plan Operativo Anual</i>	105
3.2.12	<i>Políticas Financieras</i>	107
3.2.12.1	<i>Descripción de la empresa</i>	110
	CONCLUSIONES	120
	RECOMENDACIONES	121
	BIBLIOGRAFÍA	
	ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1-1: Resumen de Balance General de le Empresa GAMMARAD.	4
Tabla 2-1: Clasificación de empresas	26
Tabla 3-2: Personal de la empresa Gammarad.....	36
Tabla 4-3: Tipo de clientes de la empresa.....	42
Tabla 5-3: Aspectos que son importante al momento de comprar los productos	43
Tabla 6-3: Cada que tiempo adquiere el producto ofertado por la empresa	44
Tabla 7-3: Análisis horizontal.....	65
Tabla 8-3: Análisis vertical	67
Tabla 9-3: Análisis horizontal del estado de resultados.....	76
Tabla 10-3: Análisis vertical del estado de resultados	77
Tabla 11-3: Análisis Financiero.....	82
Tabla 12-3: Flujo de caja de la empresa Gammarad.....	94
Tabla 13-3: Valor Actual Neto.....	95
Tabla 14-3: Beneficio Costo	95
Tabla 15-3: Punto de Equilibrio.....	97
Tabla 16-3: Factores claves del macro entorno	98
Tabla 17-3: Factores claves del micro entorno	99
Tabla 18-3: Análisis interno.....	100
Tabla 19-3: Matriz de evaluación de factores externos	101
Tabla 20-3: Matriz de evaluación de factores internos	102
Tabla 21-3: Matriz FODA	102
Tabla 22-3: Determinación de estrategias.....	103
Tabla 23-3: Plan operativo anual para la implementación de estrategias 2020	105

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1-1: Pasos para la evaluación Económica y Financiera.....	10
Figura 2-1: Técnicas de Evaluación Económica y Financiera.....	12
Figura 3-1: Indicadores Financieros	13
Figura 4-1: Factores del Análisis PESTEL.....	23
Figura 5-1: Organigrama de Posición de la Empresa Gammarad.....	27
Figura 6-3: Organigrama de Posición de la Empresa Gammarad.....	50
Figura 7-3: Ubicación de la empresa Gammarad E.C	51
Figura 8-3: Soporte de rodilla.....	52
Figura 9-3: Inmovilizador para el tobillo.....	53
Figura 10-3: Cojín terapéutico.....	53
Figura 11-3: Audiómetro auto-tymp.....	54
Figura 12-3: Audiómetro Manual.....	54
Figura 13-3: Audiómetro Manual.....	55
Figura 14-3: Doppler Inalámbrico	55
Figura 15-3: Doppler Elite.....	56
Figura 16-3: Doppler Vascular-Obstétrico	56
Figura 17-3: Electrocardiógrafo De 1 Canal.....	57
Figura 18-3: Electrocardiógrafo De 12 Canal.....	57
Figura 19-3: Electrocardiógrafo Digital	58
Figura 20-3: Electrocirugía Con Biovac Ec7.....	58
Figura 21-3: Electrocirugía Con Interfaz De Pantalla Táctil.....	59
Figura 22-3: Rayos X Portátil Erx4	59
Figura 23-3: Organigrama de Posición de la Empresa Gammarad.....	110

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1-3:	Encuestas: Tipos de clientes de la empresa	42
Gráfico 2-3:	Encuestas: Aspectos al momento de comprar los productos.	43
Gráfico 3-3:	Encuestas: Cada que tiempo adquiere los productos de la empresa	44
Gráfico 4-3:	Valoración del trato recibido por el asesor de ventas de la empresa	45
Gráfico 5-3:	Encuesta de aspectos le gustaría que mejore la empresa Gammarad.....	46
Gráfico 6-3:	Encuesta de sus reclamos fueron resueltos de forma oportuna.....	47
Gráfico 7-3:	Activos Corriente	69
Gráfico 8-3:	Activos no Corriente	71
Gráfico 9-3:	Otros Activos	72
Gráfico 10-3:	Pasivo Corriente.....	73
Gráfico 11-3:	Pasivo no Corriente.....	74
Gráfico 12-3:	Patrimonio.....	75
Gráfico 13-3:	Ventas Brutas y Capacitaciones.....	78
Gráfico 14-3:	Acreedores	79
Gráfico 15-3:	Análisis de Acreedores	80
Gráfico 16-3:	Utilidad del ejercicio.....	81
Gráfico 17-3:	Capital de Trabajo.....	83
Gráfico 18-3:	Liquidez Corriente	83
Gráfico 19-3:	Prueba Ácida.....	84
Gráfico 20-3:	Liquidez General.....	84
Gráfico 21-3:	Rotación del Activo	85
Gráfico 22-3:	Rotación del Activo Fijo.....	85
Gráfico 23-3:	Rotación de cuentas por Cobrar	86
Gráfico 24-3:	Periodo de cuentas por Cobrar	86
Gráfico 25-3:	Rotación de cuentas por Cobrar	87
Gráfico 26-3:	Periodo de cuentas por Cobrar	87
Gráfico 27-3:	Rotación de Mercadería	88
Gráfico 28-3:	Periodo de Mercadería	88
Gráfico 29-3:	Ciclo de Conversión de Efectivo	89
Gráfico 30-3:	Endeudamiento Total	89
Gráfico 31-3:	Nivel de Endeudamiento.....	90
Gráfico 32-3:	Endeudamiento a corto Plazo	90
Gráfico 33-3:	Endeudamiento a largo Plazo	91
Gráfico 34-3:	Margen de Utilidad	91

Gráfico 35-3:	Margen de Utilidad Neta.....	92
Gráfico 36-3:	Rentabilidad sobre Activos	92
Gráfico 37-3:	Margen Operacional	93
Gráfico 38-3:	Rentabilidad sobre Patrimonio.....	93

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO A: BALANCE GENERAL

ANEXO B: FORMATO DE ENTREVISTA

ANEXO C: FORMATO DE ENCUESTA A LOS CLIENTES

ANEXO D: FOTOS

RESUMEN

El presente trabajo de investigación denominado evaluación económica y financiera de la empresa GAMMARAD de la ciudad de Riobamba, período 2015-2018., tuvo como finalidad conocer el índice en la toma de decisiones orientadas a conocer el nivel de rentabilidad. Para la elaboración del mismo se realizó encuestas aplicadas a los clientes y entrevista a los colaboradores de la empresa que permitió obtener información necesaria para el desarrollo del trabajo investigativo, se realizó un análisis FODA donde se encontró las falencias dentro del manejo del efectivo, administración crediticia y externamente a los proveedores, créditos, clientes, con métodos de análisis horizontal, vertical y los índices financieros. Mediante el levantamiento de información se determinó los siguientes hallazgos el manejo inadecuado de cuentas por cobrar crecientes, inexistencia de análisis de crédito, fluctuación alta en pago a proveedores, carencia de cumplimiento de objetivos, carencia de repuestos al instante, mediante la aplicación de la evaluación se pretende establecer política, objeto en los procesos a seguir para analizar, otorgar, negociar y ampliar crédito a clientes de la Empresa GAMMARAD, así como disminuirlo o revocarlo en caso de ser necesario por tal motivo se procedió a establecer las estrategias que permitirán a mejorar los niveles económicos y financieros de la empresa, además la determinación de actividades, objetivos, metas y se planteó políticas de cobro y crédito que permitirá reducir el alto nivel de exigibles que refleja en el estado financiero y el Plan Operativo Anual. Se recomienda implementar el sistema de evaluación económico y financiero el mismo que ayudará a la empresa a conocer el valor real alcanzado, después de cubrir sus gastos, también se deberá aplicar un plan capacitación de mejora continua para el personal de la empresa ya que es de vital importancia en las organizaciones debido a que contribuye al desarrollo empresarial.

Palabras Clave: <CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS>, <GESTIÓN> <GESTIÓN FINANCIERA>, <OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS>, <LIQUIDEZ> <RENTABILIDAD>, <RIOBAMBA (CANTÓN)>.

ABSTRACT

The aim of this research called “Economic and Financial evaluation of the company GAMMARAD from Riobamba city, period 2015-2018” was to know the index in the decision making directed to know the level of profitability. For the preparatin of the same one surveys applied to the clients and interviews to the contributors of the Company were made that allowed to obtain necessary information for the development of the investigative work, a SWOT (Strengths, weaknesses, Opportunities, and Threats) analysis was made, where the failures within the handling of the cash were found, credit administration and externally to the suppliers, credits, clients, with methods of horizontal, vertical analysis and the financial indexes. Through the collection of information, the following findings were determined: inadequate management of growing accounts receivable, non- existence of credit analysis, high fluctuation in payment to suppliers, lack of compliance with objectives, lack of spare parts at the time, through the application of the evaluation is intended to establish policy, object in the processes to be followed to analyzed, provide, negotiate and extend credit to customers of the Company GRAMMARAD, as well as reduce or revoke it if necessary, for this reason we proceeded to establish strategies that will improve the economic and financial levels of the Company. In addition, the detetrmination of activities, objectives, goals and collection and credit policies were proposed that will reduce the high level of receivables reflected in the financial report and the Annual Operating Plan. It is recommended to implement the economic and financial evaluation system, which will help the Company to know the real value achieved. After covering its expenses, a continuous improvement training plan should also be implemented for the company’s staff, since it is of crucial importance in the organizations, because it contributes to business development.

KEYWORDS:

ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES / MANAGEMENT / FINANCIAL
MANAGEMENT / RESOURCE OPTIMIZATION / SOLVENCY / PROFITABILITY /
RIOBAMBA CANTON

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de titulación denominado EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA GAMMARAD EC DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA, PERÍODO 2015-2018, La Evaluación económica y Financiera es considerado de vital importancia en el desarrollo de la organización ya que permite conocer la realidad económica y financiera de manera significativa, es decir cómo se encuentra su liquidez, actividad, rentabilidad y endeudamiento con respecto a las operaciones realizadas en un período determinado; la misma que se ve reflejada en los estados financieros de la entidad, permitiendo ser útil para que el gerente pueda tomar decisiones oportunas asegurando que se cumpla cada uno de los objetivos.

Se formó el marco de referencia donde se puntualizan experiencias y trabajos ejecutados anteriormente, logrando así una mayor confiabilidad que permita hallar un procedimiento correcto al problema planteado, de igual manera se describe el marco teórico del área de estudio con indagación actualizada y de fuentes confidenciales; adicional a ello se especifican los conceptos más selectos que acceda el proceso de investigación mediante el marco conceptual, se detalla la metodología desde el enfoque, nivel y tipo de investigación, consecutivamente se cuantifica la población y la muestra involucrada para el correcto diagnóstico empresarial, se exponen los resultados de la tabulación de las encuestas aplicadas y respectivo análisis e interpretación.

El presente trabajo radica específicamente en el desarrollo de la evaluación económica y financiera fundamentándose en los Estados Financieros de la empresa comercial Gammarad EC, el cual basado en los resultados conseguidos se convierte en un aporte importante para la empresa y sus directivos ya que por medio del desempeño de los objetivos y obtención de resultados se entregará información relevante acerca de la situación económica financiera de la empresa durante los respectivos períodos; la misma que servirá como referente para las futuras y oportunas decisiones que sean tomadas para el adelanto, continuidad y rentabilidad de la empresa comercial.

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL.

1.1. Planteamiento del problema

Se registró ingresos por 366.000 millones de dólares a nivel mundial por tecnologías aplicadas a la salud, además se conoce que tres empresas de Estados Unidos y Europa dedicadas a esta industria superaron los 10.000 millones de dólares en ingresos y otras 27 registraron se ubicaron entre los 1.000 y 2.500 millones de dólares. (J.Salud Corporation, 2016).

Un análisis por parte del centro de investigación Research and Markets, (2018) establece, que se debe dotar a las instituciones con equipos médicos, qué cuenten con lo último en ultrasonido inalámbrico, Rayos-X e imágenes de alta resolución que proporcionen detalle y exactitud para diagnósticos preciso y oportuno. Además, se concluye que el mercado global de dispositivos portátiles de ultrasonido crecerá anualmente un 8,50 % durante el 2018 y 2024, pues estos equipos se adaptan a la necesidad de ofrecer diagnósticos tempranos y detallados de una forma confiable. (Promedco, pág. 14).

Los principales obstáculos que han enfrentado los empresarios en el transcurso del año hasta julio, en orden de dificultad son: el tipo de cambio, seguido de la falta de demanda, el costo de las materias primas y el problema de competencia. La baja rentabilidad, el contrabando y la infraestructura y gastos logísticos, son otros de los problemas que se resaltan en estos últimos años. (González M. S., 2015, págs. 1-2).

Según la Encuesta de Actividades de Ciencia y Tecnología, (2015) alrededor de 1.200 empresas ecuatorianas destinaron sus recursos a la realización de alguna de las actividades conducentes a la innovación, lo que equivale a un 37% de las compañías. Para el caso de las empresas medianas, el 26% hizo este ejercicio. Las de menor tamaño son también las que en proporción tienen menos iniciativa en la implementación de actividades de innovación. (Ekos, 2018, pág. 192).

Según Revista de Colección, (2016) menciona que alrededor de 100 empresas presentaron pérdidas del 16%, en el I trimestre de 2016, el PIB sufrió un decrecimiento de -3,5%, en relación al período anterior. Los sectores afectados con resultados negativos son principalmente comercio y manufactura. (págs. 34-78).

Para mantener la supervivencia empresarial, se aplica los determinantes relacionados a esta, en términos de tamaño, ventas, empleo y sectores económicos, el realizar un primer acercamiento a la identificación y análisis del país entre el año 2009 y 2015, El 50% de las muertes empresariales correspondió a las empresas dedicadas al comercio, y el 26% a la construcción; por tamaño empresarial, el 93% de las muertes se produjo en las empresas micro y pequeñas. (Revista Colección, 2016).

Gammarad es una empresa dedica al expendio de equipos radiológicos industriales para el área de salud, inició sus actividades con un total de activos de \$22700, un valor de pasivo de \$5000, su patrimonio al 31 de agosto del 2019 es de \$17,700, en promedio cuenta con un valor de ventas anuales de \$20.000, actividad que realiza alrededor de 5 años.

En su mayoría las empresas dedicadas a diferentes actividades de comercio, servicio e industria, están afectadas por desajustes generando, problemas tanto económicos como financieros, por falta de información real, transparente y oportuna, que le permita tomar decisiones acertadas, para el bienestar empresarial.

Al no realizar la evaluación de la situación económica y salud financiera de la empresa, es muy certero, que presente consecuencias en el ejercicio de su actividad. La empresa Gammarad carece de indicadores que permitan evaluar los aspectos económicos y financieros, por ende, se desconoce su rentabilidad siendo un obstáculo porque no le permite desenvolver sus obligaciones, ya sea en corto y largo plazo.

Gammarad en transcurso de su funcionamiento, viene realizando sus actividades de manera empírica, causando desaciertos visibles, baja rentabilidad en sus movimientos y el no contar con un profesional experto en el tema, presenta cierta debilidad en la operatividad de la misma.

Motivo por el que surge la necesidad de aplicar la evaluación económica y financiera que comprende la recopilación de datos, análisis e interpretación, de los estados financieros, para conocer su rentabilidad en el medio económico y las posibilidades de crecimiento continuo, asegurando el éxito empresarial.

La tabla 1 obtenida de los estados financieros proporcionados por la empresa Gammarad, muestra la variabilidad de sus resultados económicos, durante los siguientes periodos: 2015, 2016, 2017 y 2018.

Tabla 1-1: Resumen de Balance General de le Empresa GAMMARAD.

AÑOS	2015	2016	2017	2018
ACTIVO	138160.00	140211.00	138823.50	143266.75
PASIVO	21153.00	28717.00	24935.00	26826.00
PATRIMONIO	13160.00	15180.00	14170.00	14675.00
TOTAL	34313.00	43897.00	39105.00	41501.00

Fuente: Balance General de le Empresa Gammarad.

Elaborado por: Sagñay R, 2020

Después de realizar el respectivo análisis con los valores presentados en la tabla 1, se observa que presenta una variación significativa acorde a los años de cálculo. En el periodo 2015 al 2016 presenta un incremento del 1% en la cuenta activos, pero para el año siguiente posee una disminución representativa. Mientras que en el año 2018 es visible ver un incremento en la cuenta de sus activos.

Aclarando que sucede el mismo caso con el resto de cuenta del pasivo y patrimonio, situación que se analizará a profundidad en la aplicación de los indicadores financieros.

1.1.1. Formulación del problema

¿De qué manera la evaluación económica y financiera realizada a la empresa Gammarad?, ¿Cantón Riobamba, ¿Provincia de Chimborazo, período 2015 – 2018 incide en la toma de decisiones orientadas a conocer el nivel de rentabilidad?

1.1.2. Delimitación del problema

La presente investigación de la evaluación económica y financiera, se realizará con la de finalidad conocer el nivel de rentabilidad en la empresa Gammarad

Ubicación: Chimborazo, Riobamba, parroquia: Velasco, calle: Luz Elisa Borja 2840 intersección Carabobo.

Objetivo: Evaluación Económica y Financiera.

Espacial: Empresa Gammarad Ec

Temporal: La presente investigación se llevará a cabo del periodo 2015 al 2018.

1.2. JUSTIFICACIÓN

El presente trabajo de titulación, se presentará mediante la delimitación y recolección de información otorgada por la empresa Gammarad, dentro de marco teórico de la investigación constará, todas las fuentes utilizadas de acuerdo al tema de investigación planteada como: libros, revistas, artículos científicos, sitios web confiables, entre otros.

La metodología propuesta para la evaluación económica y financiera, es mediante la aplicación de los indicadores financieros, siendo la herramienta más utilizada para examinar la gestión administrativa y financiera en la empresa, orientadas a la toma de decisiones adecuadas, eficientes y eficaces, para fijar sus expectativas de competitividad en el mercado.

Los resultados alcanzados en los indicadores financieros permitirán a los interesados en él: evaluar, mejorar, optimizar y tomar correctivos en el momento preciso para asegurar el éxito de la empresa.

El enfoque de la investigación es mixto, ya que se combinará el uso de entrevistas y encuestas para determinar resultados, además se aplicará variables numéricas que permitirán ejecutar la evaluación económica y financiera.

Según el nivel de la investigación, es descriptiva porque se llevará a cabo un análisis de las características que poseen los diagnósticos financieros y los diferentes indicadores financieros, para conocer la realidad situacional de la empresa, durante el proceso de evaluación empresarial.

Se aplicará el enfoque deductivo, debido a que iniciará a partir de todos los movimientos realizados por la empresa tanto en el área administrativo como en el financiero, mientras que en enfoque inductivo se dará estrategias o sugerencias para la toma de decisiones oportunas una vez realizado la evaluación a la empresa.

Por el método se contará con un estudio de proceso analítico, porque se dedicará específicamente al análisis de cada una de las cuentas plasmadas en los estados financieros, al aplicar los indicadores, se determinará la situación financiera y económica de la empresa.

Estos procedimientos capaces de descifrar las falencias de una empresa y determinar posibles soluciones y tomar decisiones financieras destinadas a generar valor a la empresa.

Los beneficiarios directos del estudio serán los dueños de la empresa, ya que con tal análisis podrán administrar de mejor manera su negocio e incluso aumentar su nivel de rentabilidad y brindar

servicios de calidad en sus actividades cotidianas, por otro lado, los beneficiarios indirectos serán los centros de salud quienes gozan de la calidad de los productos que comercializa la compañía y los pacientes que hacen uso de los mismos.

Las decisiones aplicadas en la empresa, hasta el momento, se ha realizado de manera empírica lo cual no permite conocer a ciencia cierta qué tan rentable es el negocio. El tema planteado de la evaluación económica y financiera a la empresa Gammarad, resulta oportuno aplicar lo aprendido durante los años de formación académica en la carrera de Ingeniería Financiera, el aportar desde ya con este tipo de investigación nos permite tener experiencia y seguir desarrollando como profesionales en este medio competitivo.

1.3. OBJETIVOS

1.3.1 General

Evaluar económica y financieramente a la empresa Gammarad Ec, período 2015-2018, para determinar su nivel de rentabilidad, que le permita optimizar de mejor manera sus recursos.

1.3.2 Específicos

- Estructurar las bases teóricas para desarrollar la evaluación económica y financiera.
- Desarrollar un diagnóstico económico y financiero para determinar la situación actual de la empresa.
- Elaborar estrategias, en base los resultados alcanzados a través de indicadores de valoración, que le permita tomar decisiones adecuadas y optimizar de mejor manera sus recursos

1.4. MARCO DE REFERENCIA

1.4.1 Antecedentes de Investigación

Para entender el nivel de investigación a desarrollar se procede a indagar información en una variedad de fuentes bibliográficas relacionadas al tema, la misma que será sustento de estudio a realizar en el transcurso de este periodo investigativo.

Cayambe K., (2017), en su trabajo de titulación “Evaluación Administrativa y Financiera para mejorar la gestión de la Compañía “MARMOLMEDIC” Cía. Ltda., provincia de Pichincha, cantón Quito,

período 2015 – 2016” (tesis). Carrera de Ingeniería Financiera de la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo. Riobamba, concluye:

Luego de haber aplicado la evaluación Económica y Financiera a la compañía MARMOLMEDIC, presenta dificultades en gestión de cuentas por cobrar a los clientes, dado que anteriormente no se ha realizado ningún tipo de evaluación, pero mediante el estudio realizado se pudo identificar las dificultades latentes que permitieron mejorar en rendimiento económico y financiero.

Castillo, Y., (2015), en su trabajo de titulación “Evaluación Económica y Financiera en el Departamento de Inversiones de la oficina matriz de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Riobamba Ltda., en el período 2012–2013” (tesis). Carrera de Ingeniería Financiera de la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo. Riobamba, concluye:

Al aplicar el diagnóstico situacional, permitió determinar que en el transcurso de los años: 2012 al 2013, presentó un incremento de 5,61%, siendo los valores de las captaciones que se realizaron mes tras mes existiendo una constante fluctuación de dinero, lo cual ayudó a tomar buenas decisiones para el bienestar de la cooperativa.

(Ausay Carrillo, 2012), en su trabajo de titulación “Evaluación Económica y Financiera desde la creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Cacha” Ltda., de la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo, para mejorar las decisiones de inversión” (tesis). Carrera de Ingeniería Financiera de la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo. Riobamba, concluye:

Mediante la aplicación de la Evaluación Económica y Financiera a la Cooperativa de Ahorro y Crédito Cacha, se pudo conocer que presenta un apalancamiento financiero del 91% al 2011 lo que demuestra que la entidad tiene responsabilidad financiera con los socios y organizaciones de soporte y de apoyo de capitales, una vez realizado el presente estudio, se logró tomar las adecuadas decisiones en bien de la cooperativa.

Por ende, mi tema de investigación también se trata de la Evaluación Económica y Financiera a la empresa Gammarad periodo 2015 al 2018 la misma que nos permitirá conocer la información en tiempo real de cada uno de las cuentas de los estados financieros, resultado con el cual el responsable del negocio podrá tomar las decisiones para optimizar los recursos económicos y financieros de la empresa.

1.5. Marco Legal

La empresa Gammarad de la ciudad de Riobamba, se acata a las siguientes disposiciones legales establecidas, en las leyes, códigos y normativas ecuatorianas que son:

1.5.1 Ley de empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada

Art.1.- Toda persona natural con capacidad legal para realizar actos de comercio, podrá desarrollar por intermedio de una empresa unipersonal de responsabilidad limitada cualquier actividad económica que no estuviere prohibida por la ley, limitando su responsabilidad civil por las operaciones de la misma al monto del capital que hubiere destinado para ello. (Ley de Empresas Unipersonales, 2017)

De acuerdo a la Ley de Empresas Unipersonales (2017), indica en el artículo 21.- El capital asignado a la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, no podrá ser inferior al producto de la multiplicación de la remuneración básica mínima unificada del trabajador en general, por diez.

1.5.2 Código de Comercio

Art.7.- Se entiende por actividades mercantiles a todos los actos u operaciones que implican necesariamente el desarrollo continuado o habitual de una actividad de producción, intercambio de bienes o prestación de servicios en un determinado mercado, ejecutados con sentido económico, aludidos en este Código; así como los actos en los que intervienen empresarios o comerciantes, cuando el propósito con el que intervenga por lo menos uno de los sujetos mencionados sea el de generar un beneficio económico. (Código de Comercio, 2019).

1.5.3 Código de Trabajo

Art.1.- Ámbito de este Código. - Los preceptos de este Código regulan las relaciones entre empleadores y trabajadores y se aplican a las diversas modalidades y condiciones de trabajo. Las normas relativas al trabajo contenidas en leyes especiales o en convenios internacionales ratificados por el Ecuador, serán aplicadas en los casos específicos a las que ellas se refieren. (Código de Trabajo, 2019).

1.5.4 Ley de Régimen Tributario Interno

Art.21.- Estados Financieros. - Los Estados Financieros servirán de base para la presentación de las declaraciones de impuestos, así como también para su presentación a la Superintendencia de Compañías y a la Superintendencia de Bancos y Seguros, según el caso. Las entidades financieras, así como las entidades y organismos del sector público que, para cualquier trámite, requieran conocer sobre la situación financiera de las empresas, exigirán la presentación de los mismos estados financieros que sirvieron para fines tributarios. (Ley de Régimen Tributario Interno, 2019).

Art. 98.- Para efectos tributarios, la clasificación de las micro, pequeñas y medianas empresas, deberá considerar al menos, criterio de ventas o ingresos brutos anuales, sin perjuicio de las demás condiciones, límites, requisitos y criterios adicionales que se determinen en el respectivo reglamento. (Ley de Régimen Tributario Interno, 2019).

Código Tributario

Art. 15.- Obligación tributaria es el vínculo jurídico personal, existente entre el Estado o las entidades acreedoras de tributos y los contribuyentes o responsables de aquellos, en virtud del cual debe satisfacerse una prestación en dinero, especies o servicios apreciables en dinero, al verificarse el hecho generador previsto por la ley. (Código Tributario, 2019).

1.6. MARCO TEÓRICO

La importancia en la claridad de definiciones, desde el punto de vista de diferentes autores sobre la trascendencia de la evaluación económica y financiera, la misma que permitirá contar con información real y transparente, en la que se encuentra la empresa, además será útil para tomar decisiones que posibilitarán el cumplimiento de los objetivos de manera eficaz y eficiente.

1.6.1 Evaluación

Es un proceso que tiene por objeto determinar en qué medida se han logrado los objetivos previamente establecidos, que supone emitir un juicio de valor, a partir de un conjunto de informaciones otorgadas, y que se emite al contrastar esa información con dichos objetivos. (Proyecto Ágora, 2015).

1.6.2 Evaluación Económica y Financiera

Es la disciplina que diagnostica la capacidad que tiene la empresa para generar la evaluación económica (facultad en generar beneficios) y la financiera la capacidad para atender adecuadamente los compromisos de pagos), permitiendo emitir un juicio crítico y razonado que permita la toma de decisiones. (Confinem, 2015).

1.6.3 Importancia de la Evaluación Económica y Financiera.

Es importante porque nos ayuda a medir la rentabilidad económica y financiera para el inversionista, mientras que el social tiene el propósito de mejorar la calidad de vida de algún determinado grupo de individuos, nos ayuda a tomar una decisión de aceptar o rechazar un proyecto o inversión. (Aliaga, 2015).

Pasos para la evaluación Económica y Financiera

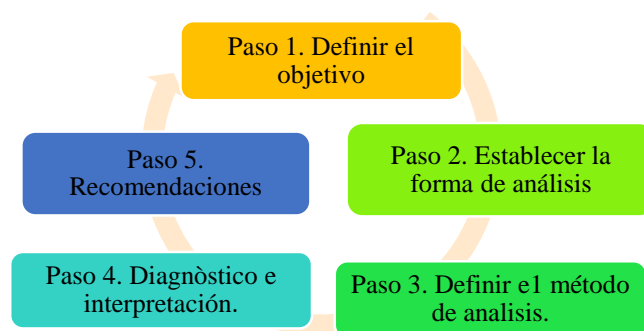


Figura 1-1: Pasos para la evaluación Económica y Financiera

Fuente: (Narino, 2014)

Elaborado por: (Sagñay, R 2020)

La evaluación Económica y Financiera es una herramienta indispensable, que busca conocer el nivel de rendimiento que presenta la empresa, además el aplicar cada uno de estos pasos, nos permitirá obtener resultado en tiempo real, sobre la situación actual de la empresa.

1.6.4 Elementos esenciales para la Evaluación Económica y Financiera

Según Aliaga, P. (2015), menciona que debe aplicar los siguientes elementos, para obtener resultados relevantes y confiables, de manera que constituya un instrumento de trabajo y le permita realizar el diagnóstico que puede ser un usuario interno o externo en la entidad.

- ✓ Dominar el contenido de las cuentas expresadas en los Estados Financieros

- ✓ Disponer de las notas explicativas y políticas contables.
- ✓ Conocer las características específicas de la entidad.
- ✓ Impacto de cambios en métodos de contabilización.
- ✓ Cambios del entorno económico, político y social
- ✓ Dominio de las técnicas para la realización del análisis.

1.6.5 Evaluación Económica

La evaluación económica se conoce como la técnica de análisis de la eficiencia, mediante la valoración de los costes y/o de los resultados que se derivan de alternativas en competencia para alcanzar la óptima asignación de los recursos. (Galán, 2016).

1.6.6 Evaluación Financiera.

Según Burguete,A (2017) menciona, el término análisis se refiere a la evaluación cualitativa y cuantitativa de los componentes de estudio, al proporcionar datos al proceso de administración de los recursos económicos y determinar los niveles de rentabilidad en una empresa, es decir de la intención, asignación y el uso de dinero. (págs. 1-103).

1.6.7 Estados Financieros

Los estados financieros documentos con información económica y financiera, de un individuo o entidad, donde se plasman las actividades económicas que se realizan en la empresa durante un determinado período. La misma que es de utilidad para el grupo administrativo de la entidad, analistas y terceros que cumplan un rol inversor para con la misma (accionistas, propietarios). (Raffino, 2019).

➤ Balance General

Este es un informe de carácter financiero que pone en manifiesto la situación económica de una entidad en un momento específico de su vida. Este elemento está conformado por tres conceptos muy usados dentro de los estados financieros: el activo, el pasivo y el patrimonio neto

➤ *Balance de resultados*

Conocido también como estado de ganancias y pérdidas o cuenta de pérdidas y ganancias, es un estado financiero plasmado en un documento en el cual se muestran de manera detallada y minuciosa todos los ingresos, gastos, así como el beneficio o pérdida que se genera en una empresa

1.6.8 Técnicas de Evaluación Económica y Financiera

A continuación, se presenta algunas de las técnicas más utilizadas en el análisis económico-financiero dentro de las empresas:

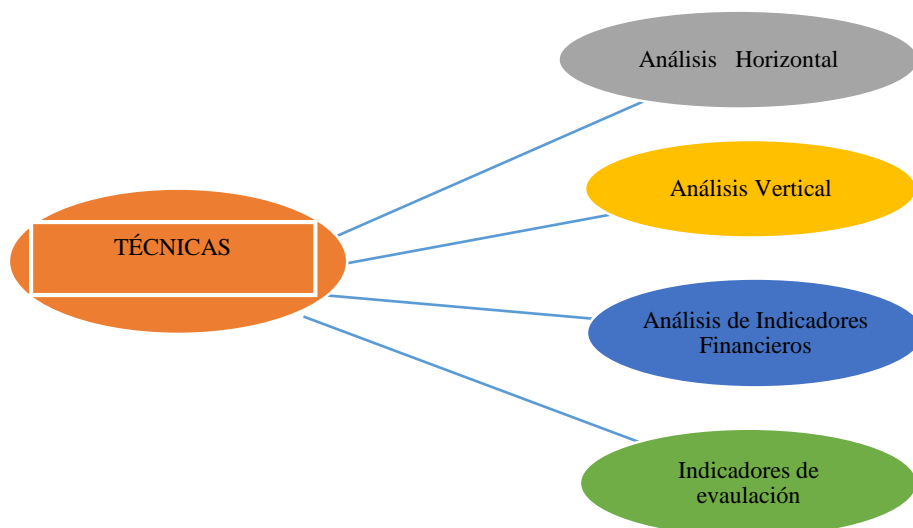


Figura 2-1: Técnicas de Evaluación Económica y Financiera

Fuente: (Molina, 2015)

Elaborado por: Sagñay, R 2020

1.6.8.1 Análisis Horizontal

Según Romero E., (2017) indica que el análisis horizontal busca establecer la variación que un rubro ha sufrido en un periodo respecto de otro, lo cual permite conocer si disminuyó o incremento en un periodo de tiempo.

$$\text{Análisis de \% Horizontal} = \left(\frac{\text{Costo que interesa actual}}{\text{Mismo concepto del año base}} \right) - 1 \times 100$$

La misma que permite evaluar la eficiencia y eficacia de la administración en la gestión de los recursos disponibles, puesto que los resultados económicos de una empresa son el resultado de las decisiones administrativas que se hayan tomado durante su periodo contable.

1.6.8.2 Análisis Vertical

El análisis vertical consiste en agrupar las cuentas de: activo, el pasivo y el patrimonio neto y obtener un diagnóstico rápido de la situación patrimonial de una empresa, aplicando técnicas específicas, centradas en la dimensión económica y financiera de la empresa. (García V. B., 2017)

$$\text{Análisis de \% vertical} = \left(\frac{\text{Costo que interesa}}{\text{Concepto base}} \right) \times 100$$

1.6.8.3 Tipos de Ratios Financieros

Según González L, (2019) indica que existen muchos tipos de ratios financieros, pero los más utilizados pueden clasificarse en 4 grandes grupos.

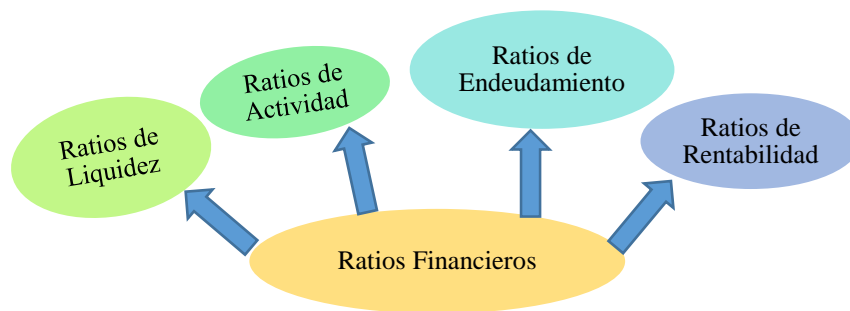


Figura 3-1: Indicadores Financieros

Fuente: (Gonzalez, 2019)

Elaborado por: Sagñay, R 2020

Indicadores de Liquidez

La razón de liquidez mide el nivel de solvencia que tiene una empresa para asumir sus compromisos, de largo plazo y corto plazo. No obstante, es más común aplicarlo al corto plazo, a razón de que es lo de que por lo general este tipo de informaciones son utilizadas para toma de decisiones momentáneas. (González J. O., 2015).

➤ **Razón corriente**

Según manifiesta Cerchiaro L., (2017) la razón corriente, también conocida como razón circulante tiene como objetivo determinar la capacidad financiera de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

$$\textbf{Razón Corriente} = \frac{\textit{Activo Corriente}}{\textit{Pasivo Corriente}}$$

La razón corriente es el que permite verificar si la empresa puede cubrir sus pasivos corrientes con sus activos corrientes considerando los inventarios.

➤ **Prueba ácida**

Según manifiesta Cerchiaro L., (2017), la prueba ácida es una medición más exigente por cuanto no se consideran las existencias o inventarios, este indicador señala con mayor precisión las disponibilidades inmediatas para el pago de deudas a corto plazo.

$$\textbf{Prueba Ácida} = \frac{(\textit{Activo Corriente} - \textit{Inventarios})}{\textit{Pasivo Corriente}}$$

Este indicador ayudará a determinar la situación real de cualquier empresa en relación a la solvencia de corto plazo.

➤ **Capital neto de trabajo**

Según Castelo (2016) indica que “La razón del capital neto de trabajo la obtiene del activo corriente menos el pasivo corriente, es la representación del monto de recursos que la compañía necesita para cubrir sus obligaciones contando con un capital neto de trabajo”.

$$\textbf{Capital de Trabajo} = \textit{Activo Corriente} - \textit{Pasivo Corriente}$$

Este indicador permite conocer cuál es el capital real de cualquier empresa, se expresa en número de veces.

➤ **Liquidez General**

Según González (2018) menciona que la liquidez general” Representa el cociente entre los activos que esperamos realizar durante el ejercicio y las deudas que deberemos satisfacer durante ese mismo período. El índice de liquidez general lleva en cuenta los recursos que la empresa dispone”.

$$\textbf{Liquidez General} = \textit{Activo Corriente} / \textit{Pasivo Total}$$

Indicadores de Actividad

Álvarez (2013) menciona “los indicadores de actividad son aquello que miden que tan rápido diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir entradas o salidas”.

➤ Rotación de activo

Cárdenas (2016) indica que “muestra la capacidad de una empresa para la utilización de sus activos totales en la obtención de ingresos, es decir, la eficiencia en el manejo de los activos para generar más ventas”

$$\textbf{Rotación de Activo} = \frac{\textit{Ventas}}{\textit{Activos Totales}}$$

El indicador determina el movimiento que tienen los activos de la empresa.

➤ Rotación de activo fijo

Según Mohr,A,. (2018) indica que es una medida aplicada a los estados financieros de las empresas para ayudar a evaluar su eficiencia y efectividad de negocio. El índice mide la cantidad de ventas comparado con la inversión en activos fijos

$$\textbf{Rotación de Activo fijos} = \frac{\textit{Ventas}}{\textit{Activos fijos}}$$

➤ Rotación de cuentas por cobrar

Según Pérez, J (2014) expone “mide la cantidad de veces que se cobran las cuentas por cobrar durante el periodo contable, el ratio muestra la velocidad en que la empresa convierte sus cuentas por cobrar en caja.”.

$$\text{Rotación de Cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$

➤ **Periodo de cuentas por cobrar**

Según Olivares, D (2019) indica que el índice de rotación de cuentas por cobrar muestra, en definitiva, la velocidad con la que una empresa cobra sus cuentas. Es decir, la capacidad que tiene de transformarlas en dinero en efectivo.

$$\text{Rotación de Cuentas por cobrar} = \frac{(\text{Promedio de Cuentas por Cobrar} * 365 \text{ días})}{\text{Ventas}}$$

Este indicador muestra el número de veces que giran las cuentas por pagar, expresadas en días.

➤ **Rotación de cuentas por pagar**

Según Corvo, H., (2018) Se utiliza para cuantificar la tasa a la cual una empresa paga a sus proveedores. El volumen de negocio de las cuentas por pagar muestra la cantidad de veces que una empresa liquida sus cuentas por pagar durante un período.

$$\text{Rotación de Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Compras a Crédito}}{\text{Cuentas por Pagar}}$$

➤ **Periodo de cuentas por pagar**

Según Corvo, H., (Corvo, 2018) la rotación de cuentas por pagar en días muestra el número promedio de días que se tarda realizar un pago. Para calcular este indicador, simplemente se divide 360 días entre la rotación de cuentas por pagar.

$$\text{Cuentas por Pagar} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de cuentas por Pagar}}$$

➤ **Rotación de mercadería**

Según Pérez, J (2014) menciona que la rotación de mercadería es un “indicador que mide cuanto tiempo le toma a la empresa rotar sus inventarios. La mercadería son recursos que la empresa tiene inmovilizados y que representan un costo de oportunidad.

$$\text{Rotación de Inventario} = \frac{(\text{Costo de Venta})}{\text{Mercadería}}$$

Este indicador ayuda a determinar con mayor claridad el movimiento que tienen los inventarios en la empresa expresado en días.

➤ **Periodo de mercadería**

Según Vermorel J, (2012) indica que permite identificar cuantas veces el inventario, se convierte en dinero, lo cual permite determinar la eficiencia en el uso del capital de trabajo de la empresa, Para calcular este indicador, simplemente se divide 360 días entre la rotación de mercadería.

$$\text{Periodo de Mercadería} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de Inventarios}}$$

➤ **Ciclo de conversión del efectivo**

Según Castillo, R (2014) menciona “el ciclo de efectivo es aquel en el que se centra en el plazo de tiempo que corre desde que la compañía hace pagos hasta que recibe los flujos de entrada de efectivo”.

$$\text{Ciclo E} = (\text{Periodo de Mercadería} + \text{Periodo de cuentas por Cobrar}) \\ - \text{Periodo de cuentas por Pagar}$$

El indicador determina con claridad el tiempo que tarda en recuperarse una cantidad invertida.

Indicadores de Endeudamiento

➤ **Endeudamiento Total**

Según Flores, E., (2015) menciona que refleja el grado de apalancamiento que corresponde a la participación de los acreedores en los activos de la empresa, es decir, que tanto están comprometidos los activos de la entidad para poder cumplir con el pago de las obligaciones.

$$\text{Endeudamiento Total} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total activo}}$$

➤ **Nivel de endeudamiento**

Según Gómez k., (2015) indica que el nivel de endeudamiento mide hasta qué punto está comprometido el patrimonio de los propietarios de la empresa con respecto a sus acreedores. se utiliza para determinar el riesgo que corre cada uno de los financiadores.

$$\text{Nivel de Endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Patrimonio}}$$

➤ **Endeudamiento a corto plazo**

Según Sánchez, E., (2015) menciona que indica la relación entre los fondos a corto plazo aportados por los acreedores y los recursos aportados por los socios de la empresa, permitiendo evaluar el grado de palanqueo financiero a corto plazo.

$$\text{Endeudamiento a corto plazo} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

. Cuanto mayor sea el ratio mayor será la probabilidad de insolvencia de la empresa.

➤ **Endeudamiento a largo plazo**

Según Sánchez, E., (2015) menciona que es la relación que existe entre los fondos a largo plazo que suministran los acreedores y los que aportan los propietarios de la empresa.

$$\text{Endeudamiento a largo plazo} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

Indicadores de Rentabilidad

➤ **Margen Bruto**

Según (Córdoba, 2014) menciona que este indicador nos permite conocer la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos y generar utilidades antes de deducciones e impuestos.

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

➤ **Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)**

Muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta. Se debe tener especial cuidado al estudiar este indicador, comparándolo con el margen operacional, para establecer si la utilidad procede principalmente de la operación propia de la empresa, o de otros ingresos diferentes. (Córdoba, 2014).

$$\text{Margen Neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

➤ **Rentabilidad Operativa de los Activos**

La Rentabilidad Operativa de los Activos (ROA), mide la eficiencia en el uso de activos, determina la proporción en que el ingreso neto operativo, depende de los activos. (Córdoba, 2014).

$$ROA = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Activo Total}}$$

➤ **Margen Operacional**

Según Córdoba (2014), menciona que mide la capacidad de la firma para producir beneficios antes de ingresos o gastos por intereses e impuestos, que indica si el negocio es o no lucrativo, en sí mismo, independientemente de la forma como ha sido financiado.

$$\text{Margen Operacional} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$$

➤ **Rentabilidad sobre el patrimonio neto (ROE)**

Mide la rentabilidad de la compañía sobre sus fondos propios, es decir, mide la relación entre el beneficio neto de la empresa y su cifra de fondos propios. De esta forma, el inversor puede tener toda la información para analizar la viabilidad en la empresa, por consiguiente, incluso aumentar su inversión. (Galván, 2019).

$$ROE = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

1.6.8.4 Indicadores de evaluación

El Valor Actual Neto (VAN)

Permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuro, originado por una inversión, La metodología consiste en descontar al momento actual, todos los flujos de caja futuros de un proyecto a este valor se le resta la inversión inicial de tal modo que el valor obtenido es el VAN de proyecto. (Cubillo, 2013).

El criterio VAN para la evaluación financiera, así como el de la TIR, se basan en la utilización de flujos de efectivo descontados y por lo tanto, si toman en cuenta el valor del dinero, a través del tiempo.

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

De esta manera, se pueden contrastar importes de diferentes periodos de cálculo y las diferentes oportunidades de inversión se pueden comprobar con respecto a su rentabilidad.

Tasa Interna de Retorno (TIR)

El TIR o tasa interna de retorno es un indicador muy fiable, sirve para identificar en que tiempo recuperaremos el capital asignado a una inversión, el cual es comparable a la tasa de rentabilidad de una inversión, permite saber cuál de las alternativas es más rentable (Urbano S. M., 2015).

Beneficio Costo

Es el indicador que nos ayuda a generar un comparativo de los ingresos y costos a valor presente, con el fin de obtener un resultado que nos diga que tanto nos cuesta y así tener buenos resultados. Por cada unidad invertida, se espera la misma unidad y un excedente. (Aníbal Humberto Cervantes Monsreal, 2018).

Periodo de Recuperación de la Inversión (Pri)

Es un indicador que mide en cuánto tiempo se recuperará el total de la inversión a valor presente. Puede revelarnos con precisión, en años, meses y días, la fecha en la cual será cubierta la inversión inicial. (Cruz E. S., 2015)

Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio de un negocio los ingresos son iguales a los gastos y por lo tanto no hay ni ganancia ni pérdida. Es el punto de partida desde el cual un aumento en las ventas produce una ganancia y una reducción en las ventas genera una pérdida. (Hagen, 2012).

El Cálculo

En el punto de equilibrio los ingresos = costos fijos + costos variables.

Por lo tanto, para calcular el punto de equilibrio, es necesario determinar todos los costos fijos y variables involucrados en la operación:

- Los costos fijos son aquellos que son invariables, con cualquier nivel de ventas.
- Los costos variables se incurren en forma proporcional al nivel de ventas.

1.6.9 Informe Financiero

Según Urbano, S., (2017) indica que es una recopilación de información en la que un analista, mediante el uso de comentarios, explicaciones, sugerencia, gráficas que hace accesible a sus clientes, los conceptos y las cantidades que contienen los estados financieros.

La misma que debe contar con las siguientes características que se menciona a continuación:

1.6.9.1 Descripción de la empresa

- Razón Social
- Tipo de empresa
- Estructura Organizacional
- Fecha o periodo al que corresponden los estados financieros.

1.6.9.2 Análisis de la evaluación financiera

Se debe analizar por lo menos de tres años consecutivos de los estados financiero de la empresa.

- Balance General
- Estado de Resultados

1.6.9.3 Síntesis del Análisis Horizontal

El aplicar el análisis horizontal, permite conocer los aumentos y disminuciones o variaciones de las cuentas, de un periodo a otro ya sea de manera positiva o negativa.

1.6.9.4 Síntesis del Análisis vertical

Se realiza el análisis vertical para conocer si la empresa está realizando una distribución equitativa de acuerdo a sus necesidades financieras y operativas en un periodo determinado.

1.6.9.5 Síntesis de los indicadores financieros

Al aplicar los indicadores financieros para evaluar el rendimiento de la empresa, mediante métodos de cálculo e interpretación de los resultados obtenidos de los estados financieros en un periodo, la misma que facilita la toma de decisiones a los inversionistas o terceros que estén interesados en la situación económica y financiera de la empresa.

1.6.9.6 Recomendaciones

Se finaliza con las recomendaciones que deben ser claras, y concisas que le permite evaluar con exactitud la situación financiera, al conocer en qué condición se encuentra la empresa, para la toma decisiones correctas permitiendo mejorar la situación actual.

1.6.10 Análisis Situacional

El análisis situación permite conocer el entorno en el que se desenvuelve la empresa, donde interviene los factores internos y externos, para la cual se debe tener en cuenta los siguientes factores.

1.6.10.1 Análisis PESTEL

El análisis PESTEL es una herramienta de estrategia empresarial, para definir el contexto de una compañía a través de una serie de factores externos, el análisis PESTEL, al igual que el DAFO, forma parte del marketing estratégico, que es el encargado de analizar los factores internos y externos de la empresa (Parada, 2014).

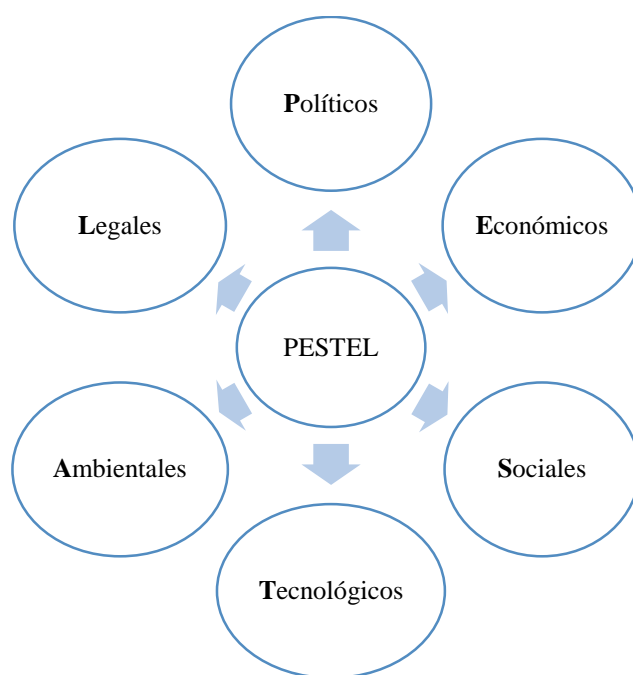


Figura 4-1: Factores del Análisis PESTEL

Fuente: (Parada, 2014)

Elaborado por: Sagñay, R 2020

- **Político:** Son los aspectos gubernamentales que inciden de forma directa en la empresa, entre ellas políticas empresariales en determinados sectores, sobre empleo, el fomento del comercio exterior, la estabilidad gubernamental, el sistema de gobierno, los tratados internacionales o la existencia de conflictos internos o con otros países actuales o futuros. (Martín, 2017)
- **Económico:** Se debe analizar los datos macroeconómicos, la evolución del PIB, las tasas de interés, la inflación, la tasa de desempleo, el nivel de renta, los tipos de cambio, el acceso a los recursos, el nivel de desarrollo y los ciclos económicos. (Martín, 2017)
- **Social:** Los factores a tener en cuenta son la evolución demográfica, la movilidad social y cambios en el estilo de vida. También el nivel educativo y otros patrones culturales, la religión, las creencias, los roles de género, los gustos, las modas y los hábitos de consumo de la sociedad. (Martín, 2017).

- **Tecnológico:** Se debe conocer la inversión pública en investigación y la promoción del desarrollo tecnológico, la penetración de la tecnología, el grado de obsolescencia, el nivel de cobertura, la brecha digital, los fondos destinados a I+D (Martín, 2017).
- **Ambiental:** Los principales factores a analizar son la conciencia sobre la conservación del medio ambiente, la legislación medioambiental, el cambio climático y variaciones de las temperaturas, los niveles de reciclaje, la regulación energética y los posibles cambios normativos en esta área. (Martín, 2017).
- **Legal:** Toda la legislación que tenga relación directa con el proyecto, información sobre licencias, legislación laboral, propiedad intelectual, leyes sanitarias y los sectores regulados, etc. (Martín, 2017).

1.6.10.2 Análisis Porter

Es una herramienta diseñada para dar apoyo en las empresas que quieran conseguir el máximo rendimiento a su empresa, la cual nos proporciona un marco de reflexión estratégica para determinar la rentabilidad de un sector específico, con el fin de evaluar el valor y la proyección futura de empresas o unidades de negocio que operan en dicho sector. (López, 2015).

A continuación, se menciona los principales actores del mercado:

- Proveedores
- Clientes
- Competidores
- Productos Sustitutivos

Nuevos Competidores De esto se derivan las 5 fuerzas:

- Poder de negociación con los clientes
- Rivalidad entre empresas
- Amenaza de los nuevos entrantes
- Poder de negociación de los proveedores
- Amenaza de los productos sustitutos.

1.6.10.3 Análisis FODA

Es una herramienta estratégica de análisis de la situación de la empresa. el principal objetivo de aplicar la matriz dafo en una organización, es ofrecer un claro diagnóstico para poder tomar las decisiones estratégicas oportunas y mejorar el futuro empresarial. (Espinosa, 2018)

El FODA crea un diagnóstico certero y útil para detectar problemas internos y externos, determinar el curso que deberá seguir la compañía y brindar mayor conocimiento acerca de las características de valor del negocio (Pursell, 2019).

En el diagnóstico interno se analizan las fortalezas y debilidades tomando en cuenta la estructura empresarial, la operatividad, la dirección y los aspectos financieros que influyen en el funcionamiento. (Pursell, 2019).

En el diagnóstico externo se analizan diferentes condiciones en las que su buen desarrollo no depende necesariamente de la empresa. Pueden presentarse como amenazas u oportunidades dependiendo del impacto que tengan en su operación. Algunos ejemplos podrían ser los factores sociales, ambientales, políticos o legales. (Pursell, 2019).

- **Fortalezas:** Son todas aquellas capacidades y recursos con los que cuenta la empresa para explotar oportunidades y conseguir construir ventajas competitivas. (Espinosa, 2018)
- **Oportunidades:** Representan una ocasión de mejora de la empresa. Las oportunidades son factores positivos y con posibilidad de ser explotados por parte de la empresa. (Espinosa, 2018)
- **Debilidades:** Son aquellos puntos de los que la empresa carece, de los que se es inferior a la competencia o simplemente de aquellos en los que se puede mejorar. (Espinosa, 2018)
- **Amenazas:** Pueden poner en peligro la supervivencia de la empresa o en menor medida afectar a nuestra cuota de mercado. Si identificamos una amenaza con suficiente antelación podremos evitarla o convertirla en oportunidad. (Espinosa, 2018).

1.6.11 Empresa

Es la unidad económico-social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para realizar una producción socialmente útil, de acuerdo con las exigencias del bien común. Los elementos necesarios para formar una empresa son: capital, trabajo y recursos materiales. (Elio, 2015, pág. 82 al 86.).

Características de la empresa

Según Grupo Camaltec (2018) indica que es de gran ayuda detenerse un momento a pensar cuáles son las habilidades con las que se cuenta y en que campos se puede mejorar. Una empresa debe poseer las siguientes características para alcanzar el éxito y su permanencia en el medio

- Bases firmes y perseverancia
- Entusiasmo y poder de convencimiento
- Competencia profesional
- Competencia social
- Capacidades de visionario.

1.6.11.1 Clasificación de las empresas

Los criterios más habituales para establecer una clasificación de las empresas, son los siguientes:

Tabla 2-1: Clasificación de empresas

Según la actividad económica: <ul style="list-style-type: none">➤ Sector primario➤ Sector Secundario➤ Sector Terciario	Según la Forma Jurídica: <ul style="list-style-type: none">➤ Unipersonal➤ Sociedad Colectiva➤ Cooperativas➤ Comanditarias➤ Sociedad de Responsabilidad Limitada➤ Sociedad Anónima
Según su Tamaño: <ul style="list-style-type: none">➤ Microempresa➤ Pequeña empresa➤ Mediana empresa➤ Gran empresa	Según el Capital: <ul style="list-style-type: none">➤ Empresa privada➤ Empresa pública➤ Empresa mixta➤ Empresa de autogestión

Fuente: (Elio, 2015)

Elaborado por: Sagñay, R 2020

1.6.11.2 GAMMARAD

Es una empresa de servicios radiológicos creada en el año 2015 para ejecutar actividades económicas como venta al por menor de equipos industriales y Prestación de servicios profesionales bajo el registro único de contribuyente 1803498102001.

Se ubica en la provincia de Chimborazo, cantón Riobamba, parroquia: Velasco, calle: Luz Elisa Borja 2840 intersección Carabobo.

La empresa cuenta con una alta experiencia en instalaciones y mantenimientos de sistemas hospitalarios volcándola como una empresa líder en el mercado nacional, enfocándose en la motivación a los clientes, y su meta es mejorar el impacto sanitario, a través de la mejoría de los sistemas intervinientes en el proceso por lo que se han enfocado puntualmente.

En el proceso de producción de salud en radiología: el aprendizaje, el control de calidad de la ejecución de los estudios, la contraloría de informes, la selección y evaluación del equipamiento radiológico y en los sistemas de comunicación y registro de imágenes.

Actualmente la empresa cuenta con cinco trabajadores incluido el gerente de la empresa, su organigrama de posición se detalla a continuación:

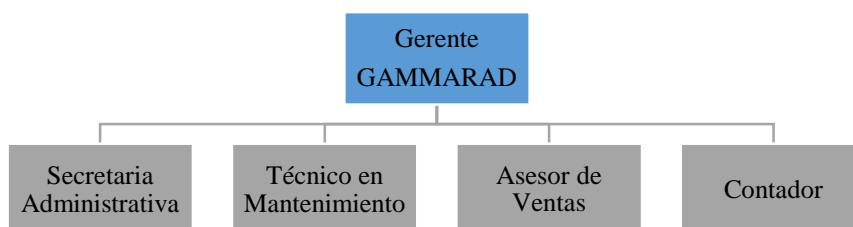


Figura 5-1: Organigrama de Posición de la Empresa Gammarad

Fuente: Datos de la empresa Gammarad 2019

Elaborado por: Sagñay R, 2020

A continuación, se menciona la variedad de actividades que se han ejecutado en la empresa Gammarad

- **Importación y venta de equipos radiográficos**
- **Estimación y Cálculo de Dosis.**

Determinación de la dosis recibida e instalaciones médicas, industriales o de docencia que manejan fuentes radiactivas.

➤ **Plan de manejo ambiental para instalaciones nucleares y radiológicas**

Elaboración del plan que establece las acciones que se requieren para prevenir, mitigar, controlar, compensar y corregir los posibles efectos o impactos ambientales negativos causados en desarrollo de un proyecto, obra o actividad con fuentes nucleares o radiológicas.

➤ **Implementación de sistemas de gestión ambiental.**

Asesoría en el diseño y ejecución del sistema estructurado de gestión que incluye la estructura organizativa, la planificación de las actividades, las responsabilidades, las prácticas, los procesos, los procedimientos y los recursos para desarrollar, implantar, llevar a efecto, revisar y mantener al día los compromisos en materia de protección ambiental que requiere la empresa bajo la legislación actual vigente.

1.7. MARCO CONCEPTUAL

Activo:

Según Hansen D, (2015) indica que los activos son bienes y derechos que posee una empresa y que pueden generar ingresos en el futuro por el giro de negocio al que se dedica.

Capital:

Según Roldán P,. (2019) menciona que el capital se refiere a los recursos, bienes o valores que se utilizan para generar valor a través de la fabricación de otros bienes o servicios o la obtención de ganancias o utilidades sobre la tenencia o venta de valores.

Diagnóstico:

Se le conoce también como la evaluación financiera que realiza en las organizaciones con el propósito de saber y analizar el estado real financiero para establecer el “tiempo de vida” real de la empresa, las posibilidades de inversión y financiación que se tienen, entre otras cosas. (Salazar, 2017).

Estados Financieros:

Según Pérez A., (2018) indica que los estados financieros son un informe resumido que muestra cómo una empresa ha utilizado los fondos que le confían sus accionistas y acreedores, y cuál es su situación financiera actual.

Indicadores Financieros:

De acuerdo con Reyes M., (2014) “Es un análisis de razones evalúa el rendimiento de la empresa mediante métodos de cálculo e interpretación de razones financieras. La información básica para el análisis de razones se obtiene del estado de resultados y del balance general empresarial”.

Liquidez:

Es la capacidad que tiene una entidad para obtener dinero en efectivo y así hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. La liquidez representa la cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor. (Luna, 2018).

Rentabilidad:

Se refiere a los beneficios conseguidos o que pueden obtenerse procedentes de una inversión realizada con anterioridad. Este concepto resulta muy importante tanto en el ámbito empresarial como en el de las inversiones, ya que permite conocer la capacidad de una compañía para remunerar los recursos financieros empleados. (García I. , 2017)

Solvencia:

Según García I., (2017) indica que solvencia es la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones y generar fondos para atender en las condiciones preestablecidas los compromisos sellados con terceros.

1.8. Idea a defender

1.8.1 Variables

La evaluación económica y financiera aplicada a la empresa Gammarad, nos permitirá conocer el nivel de rentabilidad, que nos permita la toma de decisiones pertinentes para el crecimiento empresarial y manejar de mejor manera sus recursos.

➤ Variable dependiente

Recurso económico y financiero

➤ Variable independiente

Evaluación económica y financiera

CAPÍTULO II

2. MARCO METODOLÓGICO

2.1. Enfoque de investigación

2.1.1 Enfoque cuantitativo:

Según Hernández, Fernández & Baptista (2014) el enfoque cuantitativo considera que el conocimiento debe ser objetivo, y que este se genera a partir de un proceso deductivo en el que, a través de la medición numérica y el análisis estadístico inferencial, se prueban hipótesis previamente formuladas.

Para la presente investigación se aplica el enfoque mixto, ya que se combina el uso de entrevistas y encuestas para determinar resultados, como menciona la definición del enfoque cualitativa, mientras que el enfoque cuantitativo habla de la medición numérica, la misma que se aplica al trabajar con los valores de los estados financieros que permitirán ejecutar la evaluación económica y financiera.

2.2. Nivel de Investigación

Según Castillero O., (2017), la investigación es un procedimiento reflexivo, sistemático, controlado y crítico que tiene por finalidad descubrir o interpretar los hechos y fenómenos, relaciones y leyes de un determinado ámbito de la realidad.

Se aplica el nivel descriptivo porque se llevará a cabo un análisis de las características que poseen los diagnósticos financieros y los diferentes indicadores financieros, para conocer la realidad situacional de la empresa, durante el proceso de evaluación empresarial.

2.3. Diseño de investigación

Según Kerlinger (2014), la investigación no experimental es la búsqueda empírica y sistemática de datos simplemente se recolectan y luego se interpretan, puesto que no se interviene de forma directa sobre el fenómeno.

Se aplica el diseño no experimental ya que no se manipulan las variables deliberadamente, se dedica a interpretar los resultados una vez que se utilice los indicadores financieros y conocer el nivel de rentabilidad de la empresa Gammarad que le permitan optimizar y manejar de mejor manera sus recursos económicos y financieros.

2.4. Tipo de estudio

Al aplicar los tipos de investigación permite, un adecuado desenvolvimiento, para lograr lo planteado con el tema de la evaluación empresarial.

Los tipos de investigación a utilizarse será:

- **Campo o directa:** Se utiliza este tipo de investigación, debido a que se acudió a las instalaciones de la empresa Gammarad, a recabar información relevante que nos permita conocer la actualidad empresarial.
- **Documental:** El trabajo de investigación se lleva a cabo mediante la consulta de documentos como: libros, revistas especializadas, artículos científicos, sitios web, entre otros que permitan a la investigadora fundamentar de mejor manera su trabajo.

2.5. Métodos, Técnicas e instrumentos

2.5.1 Métodos:

Los métodos de investigación que se utiliza en el presente trabajo de titulación, son los que se menciona a continuación:

2.5.1.1 Método Analítico:

Es un método que implica análisis y requiere de la separación de un todo en las partes o elementos que lo constituyen. Desde esta perspectiva, se dice que para poder comprender algo, es necesario desmenuzar correctamente cada uno de sus componentes, ya que es la manera de conocer la naturaleza del fenómeno u objeto que se estudia. (Lopez, 2015)

Se utiliza este método ya que se rige específicamente al análisis de cada una de las cuentas existentes en los estados financieros.

2.5.1.2 Método Empírico:

El conocimiento empírico es aquel que se adquiere con la experiencia, este conocimiento plantea que todas las características que estructuran el pensamiento están dadas por los elementos que el paso del tiempo y de las situaciones vividas. Es decir, es un conocimiento lógico con limitaciones, sin embargo, a través de él se explican las propiedades, conexiones y relaciones internas de los fenómenos. (Marx. W. Wartofsky, 2019, págs. 412-417.)

Para el desarrollo de la presente investigación se aplica el método empírico, porque durante la formación académica ya se realizó ejercicios de esta magnitud con los estados financieros extraídos del sitio web, lo cual es más factible aplicar en el presente, ya que facilitará para obtener los mejores resultados.

2.5.1.3 Método Inductivo:

Es una forma de razonar partiendo de una serie de observaciones particulares que permiten la producción de leyes y conclusiones generales. Parte de observaciones empíricas, ya que consiste en la recolección de datos sobre casos específicos y su análisis para crear teorías o hipótesis. (Lugo, 2018)

En este sentido, el método inductivo opera cuando se realiza generalizaciones amplias apoyándose en observaciones específicas, las premisas son las que proporcionan la evidencia que dota de veracidad una conclusión.

2.5.1.4 Método deductivo:

Es un tipo de razonamiento usado para aplicar leyes o teorías a casos singulares de razonamiento, ya que se parte de generalizaciones, que poco a poco se aplican a casos particulares. También es práctico cuando es imposible o muy difícil observar las causas de un fenómeno. (Lugo, 2018, págs. 3-5).

Este método se aplica, para comprender la información financiera de la empresa, mediante la aplicación del análisis horizontal y vertical, indicadores financieros y el diagnóstico financiero.

2.5.2 Técnicas:

A continuación, se presenta las técnicas que se utilizarán en el desarrollo de la presente investigación.

2.5.2.1 Entrevista:

En su sentido más amplio, una entrevista es una técnica de investigación, para la obtención de información oral, que puede darse en uno o varios sentidos, se considera que a través de la entrevista se pueden obtener más y mejor información que la que se derivaría de un cuestionario (Dudovskiy, 2017).

Se caracteriza porque el investigador puede explicar de forma personal el tema que será tratado durante la entrevista. De esta manera, si existen inquietudes por parte del sujeto de estudio, las podrá plantear de forma abierta y le serán resueltas inmediatamente. Esta entrevista se aplica al gerente de la empresa Gammarad.

2.5.2.2

2.5.2.3 Encuesta:

Según García Ferrado (2015), indica que la encuesta es una investigación realizada sobre una muestra de sujetos representativa de un colectivo más amplio, utilizando procedimientos estandarizados de interrogación con intención de obtener mediciones cuantitativas de una gran variedad de características objetivas y subjetivas de la población.

El resultado de una encuesta depende en gran medida del cuestionario de la forma de presentarlo, ya que se debe elaborar de manera clara precisa y entendible, para no contar con respuestas imparciales y ambiguas. Esta técnica de encuesta se aplica a los clientes de la empresa Gammarad.

2.5.2.4 Observación directa:

Es aquella que tiene un contacto directo con los elementos o caracteres en los cuales se presenta el fenómeno que se pretende investigar, y los resultados obtenidos se consideran datos estadísticos originales. Donde el investigador observa directamente los casos o individuos en los cuales se produce el fenómeno. (Szula, 2017).

2.5.3 Instrumentos:

2.5.3.1 Guía de entrevista:

Según Cruz M., (2015) menciona que la guía de entrevista es un documento que contiene los temas, preguntas sugeridas y aspectos a analizar en una entrevista, mediante la aplicación de la entrevista se logrará conocer la situación real de la empresa, con preguntas direccionadas a indagar el desenvolvimiento del gerente en la misma. Ver anexo I

2.5.3.2 Cuestionario:

Según García Ferrado (2015), menciona que el cuestionario se debe redactar de manera concisa y precisa, de tal modo que las preguntas que se hagan respondan a la información que se desea obtener. En el cuestionario se realizará preguntas que direccionen a identificar, el nivel de atención al cliente, el gusto del cliente al momento de adquirir los productos. Ver anexo II

2.5.3.3 Guía de observación:

Permitirá levantar información directamente bajo los parámetros, factores o elementos a ser observados en su comportamiento.

2.6. Población y Muestra

2.6.1 Población

Según Coelho F., & Zita A., (2019) define que es un conjunto de personas, u organismos de una especie particular, que vive en un área geográfica, o espacio, y cuyo número de habitantes se determina normalmente por un Censo.

➤ Población de la empresa Gammarad

La población comprende todos los funcionarios de la empresa Gammarad, que son 5 personas, siendo que el universo de la investigación es relativamente limitado se aplica todos los integrantes de la misma y por el cual no será necesario aplicar fórmula estadística para el cálculo de muestreo.

Tabla 3-2: Personal de la empresa Gammarad

Cargo	Número de funcionarios	%
Gerente Propietario	1	20
Secretaria	1	20
Administrativa	1	20
Técnico en	1	20
Mantenimiento	1	20
Asesor de Ventas		
Contador		
TOTAL	5	100%

Fuente: Datos de la empresa Gammarad (2020)

Elaborado por: Sagñay R, 2020

➤ **Población para los clientes:**

La población para la presente investigación se realizará a los 60 clientes de la empresa Gammarad, entre ellos: Centros de salud tanto públicas como privadas y los laboratorios químicos de la ciudad, siendo que el universo de la investigación es pequeño se aplicará a todos los clientes de la empresa.

Por ser el universo pequeño se procedió a trabajar con el total del mismo, por lo cual no se necesitó una muestra estadística y se trabajara con 60 clientes.

➤ **Población Transversal:**

La población de la siguiente investigación fueron los estados financieros de los años 2015- 2018, proporcionados por la empresa, para la realización de su respectivo estudio, que permitirá mejorar el nivel de rentabilidad empresarial con la toma de decisiones oportunas.

CAPITULO III

3. MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

3.1. Resultados

3.1.1 *Análisis de resultados*

3.1.1.1 *Análisis e interpretación de resultados de la entrevista al gerente de la empresa*

Entrevista dirigida al gerente de la empresa Gammarad

Nombre: Biof. Xavier Carrasco

Fecha: 10/12/2019 Lugar: Instalaciones de la empresa Gammarad.

1. **¿Según su criterio que aspectos considera que influye al momento de una evaluación económica y financiera empresarial?**

El gerente de la empresa nos manifestó que los aspectos que influye en la evaluación económica y financiera son los ingresos y gastos en el que incurre la empresa durante un periodo comercial.

2. **¿Con relación a la competencia que tipo de equipos radiográficos considera que son más comerciales?**

La mayoría de los equipos comercializados son importados por ende los que más se han vendido son tanto los equipos radiografía computarizada y digitalizada, elaborados en Alemania y China.

3. **¿Considera usted que la empresa Gammarad responde a las exigencias de un mercado moderno basándose en el sistema administrativo que usted aplica?**

Dentro de la entidad aún no se aplica las exigencias requeridas de un mercado moderno debido a que no se trabaja con publicidad, por ende, el mercado desconoce la existencia de esta empresa, no cuentan con una filosofía empresarial estructurada.

4. ¿Usted utiliza el enfoque financiero para medir el rendimiento de la empresa y su respectiva toma de decisiones?

Considero que el enfoque financiero hace referencia a las actividades que se desempeña para la adecuada toma de decisiones, llevando un control adecuado de cada uno de los movimientos que se realiza en la empresa de manera responsable.

5. ¿Cuáles son las debilidades y amenazas que afronta la empresa Gammarad?

En el transcurso de estos últimos años la situación por la que está atravesando el país ha sido una gran dificultad para la mayoría de los empresarios, y la reducción de los empleados en el sector público también afecta en gran medida provocando desempleo, dificultando la carencia de recursos económicos para la adquisición de los productos. Dentro de la debilidad la empresa carece del proceso estratégico.

6. ¿Qué decisiones tomó usted frente a todas las adversidades que me esta mencionando?

Para lograr una solución requerida se optó contratar los servicios de un asesor previo a eso, tomar decisiones oportunas para el bienestar y mejoramiento de la empresa.

7. ¿Mencione las oportunidades y fortalezas posee la empresa Gammarad?

Las fortalezas que posee la empresa es que sus productos ofertas cuentan con tecnología de punta, en cuanto a las fortalezas es una de las pocas empresas que ofrece distribución directa y sus productos son importados de acuerdo al requerimiento del cliente.

8. ¿Cómo evalúa usted económica y financieramente a la empresa Gammarad?

La empresa realiza la constatación de los estados financieros verificando los ingresos y gastos para ver si se mantiene la utilidad del ejercicio.

9. ¿Qué estrategias generaría para mejorar la liquidez y rentabilidad de la empresa Gammarad?

Las estrategias que se generarían es la reducción de costos en el que incurre en la empresa, cobrar a tiempo los créditos otorgados en los productos, para lograr una liquidez. Mientras tanto

la rentabilidad es ofrecer nuestros productos a precios accesibles, generar mejores estrategias que nuestra competencia, tomar en cuenta nuestro entorno y la situación actual del país.

10. ¿Cuál es la ventaja que tiene la empresa frente a sus competidores?

Considero que nuestro punto fuerte es que comercializamos equipos radiográficos con tecnología de punta de calidad y garantizado.

11. ¿Considera usted que los equipos radiográficos ofertados por la empresa satisfacen las necesidades de los clientes?

Desde mi punto de vista considero que si ya que la mayoría de los equipos son importados y su venta es mediante catálogos.

12. ¿Cómo visualiza a la empresa Gammarad después de 5 años?

Que la empresa se posicione en el mercado de manera eficiente y sea reconocida a nivel nacional e internacional, ofreciendo productos de alta calidad a precios accesibles.

3.1.1.2 Análisis e interpretación de resultados de la entrevista a la contadora de la empresa

Entrevista dirigida a la contadora de Gammarad

Fecha: 10/12/2019 Lugar: Instalaciones de la empresa Gammarad.

1. **¿Usted conoce la filosofía organizacional (misión, visión, valores) de la empresa Gammarad?**

La empresa no tiene una filosofía organizacional, es un punto en contra para nuestra empresa por no contar con una planificación que dirija hacia a un objetivo claro.

2. **¿Ha recibido capacitaciones permanentes en la empresa Gammarad, sobre las actividades que desempeña?**

No se ha recibido ningún tipo de capacitación durante el tiempo que presto mis servicios a esta empresa.

3. **¿En qué aspectos piensa que la empresa Gammarad, ha evolucionado positivamente en los últimos años?**

Considero que los últimos años han presentado muchas dificultades tanto del macro como microentorno que atraviesa el país lo cual no ha sido ventajoso para nuestra empresa.

4. **¿Qué tipo de información financiera otorga usted, al gerente para la toma de decisiones en la empresa Gammarad?**

La información que se entrega al gerente es el balance general y el estado de resultados para que verifique los ingresos y gastos y tome decisiones acertadas para el bienestar del negocio.

5. **¿Cómo califica el comportamiento económico y financiero de la empresa Gammarad?**

En la actualidad por la situación económica del país en la que encuentra, es complicado lograr metas trazadas, pero como toda empresa tratamos de afrontar los malos tiempos.

6. **¿Indique en qué situación se encuentra los niveles de liquidez y rentabilidad de la empresa Gammarad?**

Los niveles de liquidez de la empresa con relación a los 4 años de análisis tomando para la presente investigación en el 2015 cuenta con 520\$, y los los 2 siguientes años presenta un incremento de 180\$ y 80\$ en su liquidez finalmente en el último año tiene su cuenta decrece en 40\$.

7. ¿Cuál es el comportamiento en los últimos años de la cuenta clientes de la empresa Gammarad?

En la cuenta clientes de la empresa Gammarad, tomado los 4 años de análisis se presentan el siguiente movimiento en el año 2015 empezó con un valor de \$15686, mientras que para el año 2016 aumentó en \$ 3137, y el 2017 disminuye en \$1568.50

En el último año finalizó con el siguiente valor 18038,75 datos que han sido proporcionados en los estados financieros de la empresa.

8. ¿Cuáles son las debilidades que presenta la empresa Gammarad financieramente?

Una vez analizado los estados financieros hemos determinado que la empresa posee varias dificultades dentro de las cuales se menciona a continuación: situación económica del país, las políticas de gobiernos, la empresa no ha realizado publicidad dificultando que la empresa sea reconocida a nivel local.

9. ¿Cuáles son las debilidades y fortalezas que presenta la empresa Gammarad?

Dentro de las fortalezas que posee la empresa es que sus equipos comercializados, cuenta con una tecnología de punta y el personal que labora en la empresa posee experiencia de acuerdo a su perfil de trabajo.

10. ¿Qué estrategias aplicaría usted para solventar dichas debilidades mencionadas anteriormente?

Las estrategias que se aplicaría serian publicidad de los productos en los diferentes medios como radio, televisión y redes sociales y cobrar a tiempo los créditos otorgados en los productos, para lograr una salud financiera deseada.

Mientras tanto la rentabilidad es ofrecer nuestros productos a precios accesibles, generar mejores estrategias que nuestra competencia, tomar en cuenta nuestro entorno y la situación actual del país.

3.1.1.3 Análisis e interpretación de resultados de la encuesta a los clientes de la empresa

Encuesta dirigida a los clientes de la empresa Gammarad

Selecciones qué tipo de cliente es:

Tabla 4-3: Tipo de clientes de la empresa

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE
Hospitales Privados	17	28.33%
Clínicas	14	23.33%
Laboratorios	24	40.00%
Otros	5	8.33%
TOTAL	60	100%

Fuente: Encuestas: clientes de la empresa Gammarad.

Elaborado por: Sagñay R, 2020.

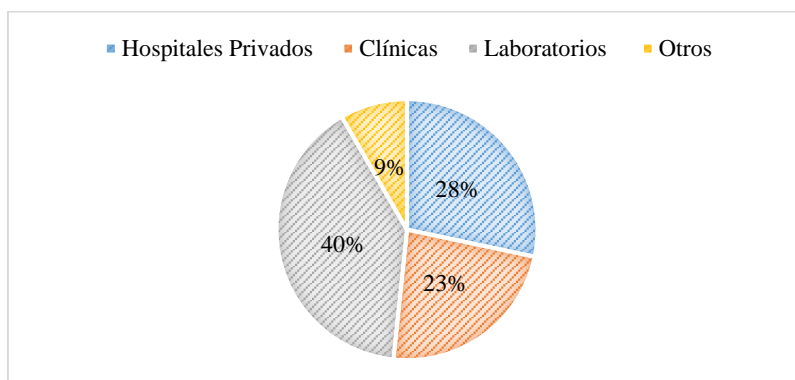


Gráfico 1-3: Encuestas: Tipos de clientes de la empresa

Fuente: Tabla N° 1-3

Elaborado por: Sagñay R, 2020

Análisis e interpretación.

Una vez finalizada las encuestas a las clientes de la empresa Gammarad, se presentan los siguientes resultados. De acuerdo al gráfico 1-3, el 40% de clientes son los específicamente los laboratorios quienes adquieren los equipos tecnológicos ofertados por la empresa Gammarad, seguido a ello son los hospitales privados con un 28.33%, las clínicas con un 23.33% y su diferencia ocupa otro tipo de clientes con un 8.33%.

1. ¿Qué aspectos considera que son importante al momento de adquirir los productos de la empresa Gammarad?

Tabla 5-3: Aspectos que son importante al momento de comprar los productos

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE
Precio	15	25%
Calidad	26	43%
Garantía	15	25%
Facilidades de pago	2	3%
Tiempo de uso	2	3%
Otros		
TOTAL	60	100%

Fuente: Encuestas: Aspectos que son importante al momento de comprar los productos
Elaborado por: Sagñay R, 2020

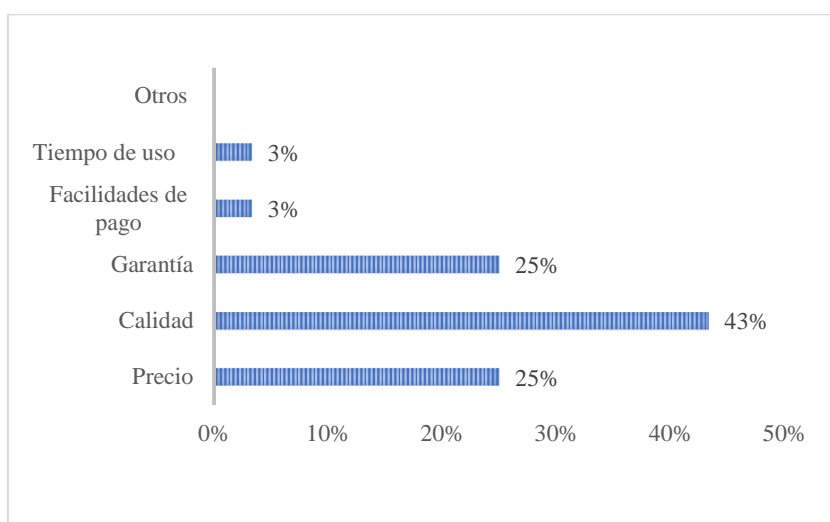


Gráfico 2-3: Encuestas: Aspectos al momento de comprar los productos.

Fuente: Tabla N° 2-3

Elaborado por: Sagñay R, 2020

Análisis e interpretación.

Como se puede observar en el gráfico 2-3, presentan los siguientes resultados, con un 43% indican que al momento de adquirir los productos de la empresa Gammarad, los aspectos que más se toma en cuenta es la calidad del producto, seguidamente con un 25% mencionan que los más importante es la garantía y el precio del producto, finalmente con resultado del 3% indican que lo aspectos que toma en cuenta es el tiempo de uso y las facilidades de pago. Se puede apreciar que lo más relevante e importante al adquirir los productos es la calidad y garantía de la misma.

2. ¿Cada que tiempo adquiere el producto ofertado por la empresa Gammarad?

Tabla 6-3: Cada que tiempo adquiere el producto ofertado por la empresa

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE
Cada año	1	1.67%
Cada 3 años	7	11.67%
Cada 5 años	52	86.67%
TOTAL	60	100%

Fuente: Encuestas cada que tiempo adquiere los productos de la empresa

Elaborado por: Sagñay R, 2020

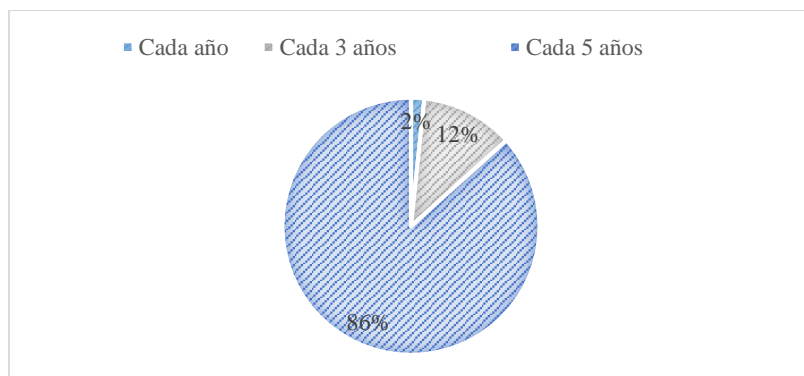


Gráfico 3-3: Encuestas: Cada que tiempo adquiere los productos de la empresa

Fuente: Tabla N° 3-3

Elaborado por: Sagñay R, 2020

Análisis e interpretación.

De acuerdo a los resultados logrados en la gráfica 3-3, el 87% de clientes mencionan que cada 5 años compran los productos radiográficos ofertados por la empresa Gammarad y tan solamente el 11% lo adquiere cada tres años, y con un mínimo del 2% cada año.

3. ¿Cómo valora usted el trato recibido por el asesor de ventas de la empresa Gammarad?

Tabla 6-3: Valoración del trato recibido por el asesor de ventas de la empresa

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE
Satisfactorio	15	25%
Muy satisfactorio	19	32%
Ni satisfactorio ni nada satisfactorio	2	3%
Medianamente satisfactorio	15	25%
Insatisfactorio	9	15%
TOTAL	60	100%

Fuente: Valoración del trato recibido por el asesor de ventas de la empresa

Elaborado por: Sagñay R, 2020

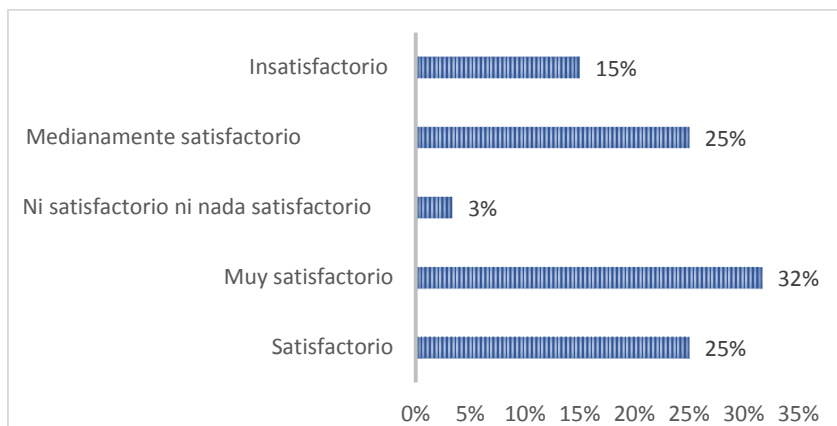


Gráfico 4-3: Valoración del trato recibido por el asesor de ventas de la empresa

Fuente: Tabla N° 4-3

Elaborado por: Sagñay R, 2020

Análisis e interpretación.

El 32% de cliente de la empresa Gammarad, califican de manera muy satisfactorio el trato recibido por el asesor de ventas, seguido de un 25% que califican de manera satisfactorio y medianamente satisfactorio y el 15% de los clientes valoran insatisfactorio, por último, el 3% indica que el trato recibido es ni satisfactorio ni nada satisfactorio. Se puede apreciar que un porcentaje considerable de los clientes califican muy satisfactorio el servicio que le brinda el asesor al momento de ofertar los productos.

4. ¿Qué aspectos le gustaría que mejore la empresa Gammarad, en cuanto a la atención de sus clientes?

Tabla 5-3: Aspectos le gustaría que mejore la empresa Gammarad.

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE
Tiempo de respuesta	15	25%
Plazo de pago		
Modo de cobro	12	20%
Entrega de productos	24	40%
Garantía del producto	6	10%
Otros	3	5%
TOTAL	60	100%

Fuente: Encuesta de aspectos le gustaría que mejore la empresa Gammarad

Elaborado por: Sagñay R, 2020

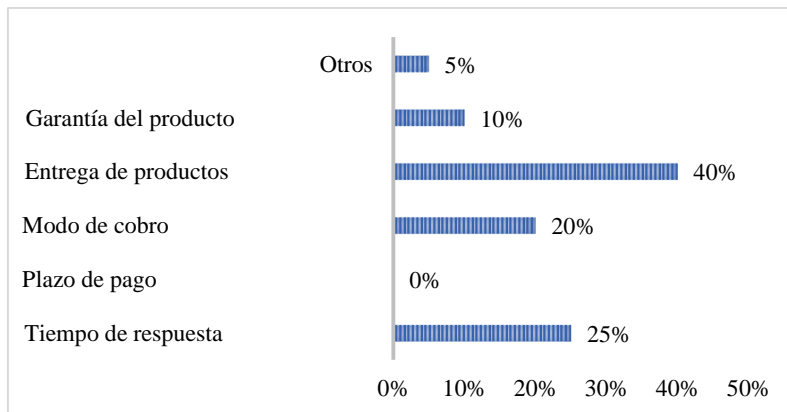


Gráfico 5-3: Encuesta de aspectos le gustaría que mejore la empresa Gammarad

Fuente: Tabla N° 5-3

Elaborado por: Sagñay R, 2020

Análisis e interpretación.

El 40% de clientes indican que dentro de los aspectos que mejoren la empresa sea la entrega del producto, en segundo punto el tiempo de respuesta con un 25% y en un 20% que les facilite el modo de cobro del producto, seguidamente con un 10% la garantía del producto y el 5% sugieren otros aspectos de cambian que apliquen para mejor el nivel de ventas de la empresa Gammarad.

5. ¿Sus reclamos fueron resueltos de forma oportuna, por parte de la empresa?

Tabla 6-3: Encuesta de sus reclamos fueron resueltos de forma oportuna

OPCIONES	RESPUESTA	PORCENTAJE
Satisfactorio	16	27%
Muy satisfactorio	7	12%
Ni satisfactorio ni nada satisfactorio		
Medianamente satisfactorio	7	12%
Insatisfactorio	9	15%
No existió reclamos	21	35%
TOTAL	60	100%

Fuente: Encuesta de sus reclamos fueron resueltos de forma oportuna

Elaborado por: Sagñay R, 2020

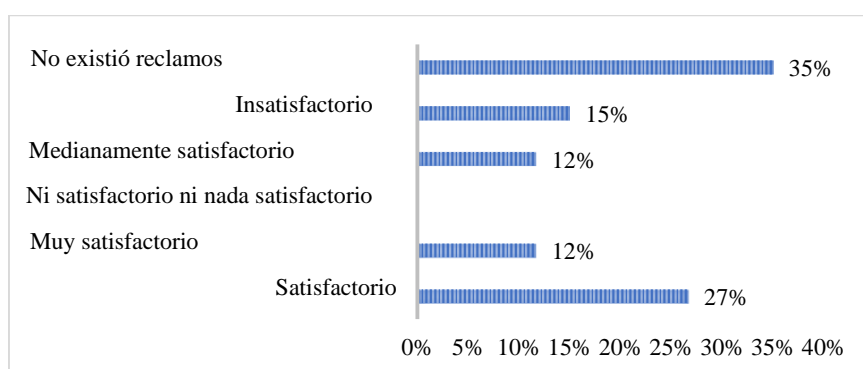


Gráfico 6-3: Encuesta de sus reclamos fueron resueltos de forma oportuna

Fuente: Tabla N° 6-3

Elaborado por: Sagñay R, 2020.

Análisis e interpretación.

De acuerdo al gráfico 6-3 de la encuesta a los clientes de la empresa Gammarad, indican que en un 35% no se presentó reclamo alguno, mientras que el 27% de clientes mencionan que sus reclamos fueron atendidos de manera satisfactorio y el 15% califican de insatisfactorio con respecto a la resolución de sus reclamos, finalmente el 12% de los clientes responden que la respuesta a sus reclamos fueron atendidos muy satisfactoriamente y el otro 12% indican de están medianamente satisfactorio con los reclamos presentados.

6. ¿Qué tipo de inconvenientes considera usted, que presenta los productos de la empresa Gammarad, al momento de utilizarlo?

Con respecto a esta pregunta la mayoría de los clientes indican que los inconvenientes que presentan con el equipo es que cambia a menudo, dificultando su uso por innovación constante de los equipos tecnológicos y más cuando se trata en el área de la salud ya que es lo más importante, mientras que al resto de clientes se les dificulta porque la mayoría de las instrucciones para la instalación de los equipos es en el idioma inglés tornando complicado su comprensión.

7- ¿Qué servicios adicionales le gustaría que se incorpore en la empresa Gammarad, para mejorar las ventas?

Un porcentaje considerable de clientes de la empresa Gammarad indican que los servicios adicionales le gustaría que se incorpore en la entidad sea el asesoramiento técnico y garantía en los productos ofertados y el resto de clientes opinan prontitud en la entrega de los productos, adicional sugieren que deben tener los repuestos de los equipos tecnológico al día, así se podría evitar demoras en su reparación.

3.1.1.4 Análisis general obtenido de la entrevista al gerente y contadora de la empresa

Los resultados alcanzados en la presente investigación, con el tema Evaluación Económica y Financiera de la empresa Gammarad en el periodo 2015- 2018, la misma que nos permite conocer la situación real de la entidad que es la siguiente:

La empresa no cuenta con una filosofía organizacional, además no realiza capacitación adecuada al personal que labora en la misma, finalmente debido a la falta de publicidad la empresa no es muy reconocida, dificultando el cumplimiento de metas u objetivos ya que carece un punto de partida. Cabe recalcar que la situación económica actual del país también no favorece a las empresas por ende no se ha realizado un giro del negocio oportuno.

3.1.1.5 Análisis general obtenido de las encuestas aplicadas a los clientes de la empresa

Con respecto al resultado de las encuestas aplicadas, cabe mencionar que muy pocos conocían la actividad de la empresa Gammarad, lo cual se tornó muy complicado, pero sin

embargo se logró completar los 60 clientes de los cuales la encuesta se realizó en los hospitales privados, clínicas, laboratorios entre otros.

La mayoría de los clientes de la empresa Gammarad adquieren los productos cada 5 años, debido a su alto costo por lo tanto lo cuidan estrictamente para evitar daños y si ese es el caso adquieren los repuestos

3.2. Propuesta

INTRODUCCIÓN

La evaluación económica y financiera nos permite conocer la situación real de la empresa en términos cuantitativos, además constituye un elemento importante y útil para los directivos ya que permiten tomar decisiones oportunas asegurando el cumplimiento de los objetivos.

Para la determinación de las estrategias se establece mediante el análisis del macro y micro entorno que nos permite conocer la parte cualitativa de la empresa, en cuanto a la parte cuantitativa se determina, después de haber realizado el respectivo cálculo y análisis de cada una de las cuentas presentes en el Balance General de la empresa Gammarad.

Los beneficiarios de manera directa en la presente investigación: son todas las personas involucradas en el giro del negocio debido a que, cuentan con una serie de estrategias económicas y financieras elaboradas ante el problema hallado, la misma que garantizará a la empresa a cumplir con sus obligaciones financieras y además mejorar su rentabilidad optimizando de mejor manera sus recursos.

3.2.1 *Objetivos de la propuesta*

Objetivo General

Evaluar económica y financieramente a la empresa Gammarad, período 2015-2018, para determinar su nivel de rentabilidad, que le permita optimizar de mejor manera sus recursos.

Objetivos Específicos

- Brindar información clara y oportuna acerca del movimiento de las cuentas, presentada en los estados financieros con los que cuenta la empresa Gammarad.
- Otorgar el diagnóstico económico y financiero que permita mejorar los puntos críticos de la empresa mediante una correcta toma de decisiones para el beneficio de la entidad
- Diseñar estrategias, que garanticen la maximización de la utilidad empresarial

3.2.2 Descripción de la empresa “GAMMARAD EC”

Es una empresa de servicios radiológicos creada en el año 2015 para ejecutar actividades económicas como Venta al por menor de equipos industriales y Prestación de servicios profesionales bajo el registro único de contribuyente 1803498102001.

Se ubica en la provincia de Chimborazo, cantón Riobamba, parroquia: Velasco, calle: Luz Elisa Borja 2840 intersección Carabobo.

La empresa cuenta con una alta experiencia en instalaciones y mantenimientos de sistemas hospitalarios volcándola como una empresa líder en el mercado nacional, enfocándose en la motivación a los clientes, y su meta es mejorar el impacto sanitario, a través de la mejoría de los sistemas intervinientes en el proceso por lo que se han enfocado puntualmente.

Actualmente la empresa cuenta con cinco trabajadores incluido el gerente de la empresa, su organigrama de posición se detalla a continuación:

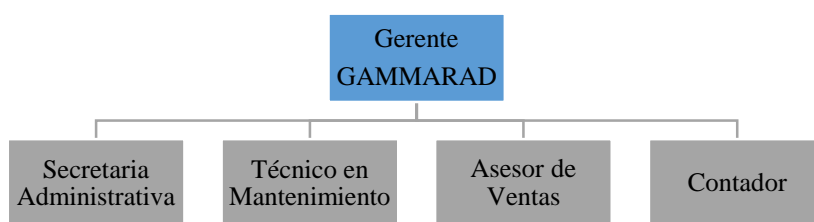


Figura 6-3: Organigrama de Posición de la Empresa Gammarad

Fuente: Datos de la empresa Gammarad (2020)

Elaborado por: Sagñay R, 2020

A continuación, se menciona la variedad de actividades que se han ejecutado en la empresa Gammarad:

- **Importación y venta de equipos radiográficos**
- **Estimación y Cálculo de Dosis.**

Determinación de la dosis recibida e instalaciones médicas, industriales o de docencia que manejan fuentes radiactivas.

➤ **Plan de manejo ambiental para instalaciones nucleares y radiológicas**

Elaboración del plan que establece las acciones que se requieren para prevenir, mitigar, controlar, compensar y corregir los posibles efectos o impactos ambientales negativos causados en desarrollo de un proyecto, obra o actividad con fuentes nucleares o radiológicas.

➤ **Implementación de sistemas de gestión ambiental.**

Asesoría en el diseño y ejecución del sistema estructurado de gestión que incluye la estructura organizativa, la planificación de las actividades, las responsabilidades, las prácticas, los procesos, los procedimientos y los recursos para desarrollar, implantar, llevar a efecto, revisar y mantener al día los compromisos en materia de protección ambiental que requiere la empresa bajo la legislación actual vigente.

3.2.2.1 Localización

Se ubica en la Provincia de Chimborazo, cantón Riobamba, como se puede observar en la figura 4-3.

Ubicación de la empresa GAMMARAD .EC

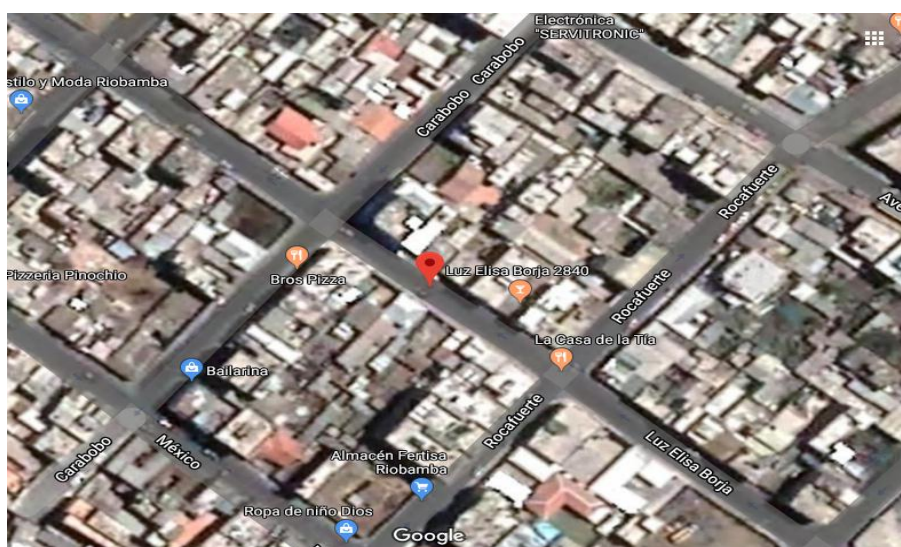


Figura 7-3: Ubicación de la empresa Gammarad E.C

Fuente: Google Maps

Es una empresa de servicios radiológicos creada en el año 2015 para ejecutar actividades económicas como venta al por menor de equipos industriales y prestación de servicios profesionales bajo el registro único de contribuyente 1803498102001.

3.2.2.2 tipos de equipos comercializados

La empresa Gammarad comercializa sus productos mediante catálogos, debido al alto costo de la misma no lo mantienen en exhibición si no lo venden una solicitado por el cliente y la mayoría de sus productos son importados de alto grado tecnológico.

A continuación, se menciona la variedad de marcas y modelos comercializadas por la empresa:

Accesorios de Rehabilitación

Descripción General del Equipo

- Lugar del origen: Fujian, China
- Marca: E-life o OEM
- Nombre del producto: Soporte de rodilla
- Color: Negro
- Número de Modelo: E-KN043
- Material: Tela, plástico, algodón, hierro



Figura 8-3: Soporte de rodilla
Fuente: Alibaba.com

Descripción General del Equipo

- Lugar del origen: Jiangsu, China
- Marca: EMSRUN
- Nombre del producto: Inmovilizador para el tobillo
- Color: Gris
- Número de Modelo: CR-A1

- Material: De plástico



Figura 9-3: Inmovilizador para el tobillo
Fuente: Alibaba.com

Descripción General del Equipo

- Lugar del origen: Jiangsu, China
- Marca: OEM
- Nombre del producto: Cojín terapéutico
- Color: Azul
- Número de Modelo: CR-A1
- Material: 100% poliéster



Figura 10-3: Cojín terapéutico
Fuente: Alibaba.com

Audiometría

Descripción General del Equipo

- Lugar del origen: India
- Marca: Triveni
- Nombre del producto: Audiómetro auto-tymp
- Color: Blanco
- Número de Modelo: Clásico
- Material: Digital



Figura 11-3: Audiómetro auto-tymp

Fuente: Alibaba.com

Descripción General del Equipo

- Lugar del origen: Guangdong, China
- Marca: MSL
- Nombre del producto: Audiómetro Manual
- Color: Azul
- Número de Modelo: MSLYM17
- Material: Herramientas de examinación clínica



Figura 12-3: Audiómetro Manual

Fuente: Alibaba.com

Descripción General del Equipo

- Lugar del origen: Guangdong, China
- Marca: D6412
- Nombre del producto: Audiómetro-Otoscopio
- Color: Blanco y gris
- Número de Modelo: B078L8HQJ8
- Material: LED de fibra óptica



Figura 13-3: Audiómetro Manual

Fuente: Alibaba.com

Detectores Vasculares

Descripción General del Equipo

- Lugar del origen: Gyeonggi-do, South Korea
- Marca: MEDEX
- Nombre del producto: Doppler Inalámbrico
- Color: Blanco
- Número de Modelo: Samsung Medison WS80A
- Material: Dispositivos portátiles de diagnóstico ultrasónico



Figura 14-3: Doppler Inalámbrico

Fuente: Alibaba.com

Descripción General del Equipo

- Lugar del origen: Guangdong, China
- Marca: MSL
- Nombre del producto: Doppler Elite
- Color: Blanco
- Número de Modelo: MSLPU69
- Material: Dispositivos portátiles de diagnóstico ultrasónico



Figura 15-3: Doppler Elite

Fuente: Alibaba.com

Descripción General del Equipo

- Lugar del origen: Guangdong, China
- Marca: MSL
- Nombre del producto: Doppler Vascular-Obstétrico
- Color: Blanco
- Número de Modelo: MSLCU25-E
- Material: Ecografía Doppler Color



Figura 16-3: Doppler Vascular-Obstétrico

Fuente: Alibaba.com

Electrocardiógrafos

Descripción General del Equipo

- Lugar del origen: Beijing, China
- Marca: MSL
- Nombre del producto: Electrocardiógrafo De 1 Canal
- Color: Blanco
- Número de Modelo: EKG-901-2



Figura 17-3: Electrocardiógrafo De 1 Canal

Fuente: Alibaba.com

Descripción General del Equipo

- Lugar del origen: Beijing, China
- Marca: Carejoy
- Nombre del producto: Electrocardiógrafo De 12 Calanes
- Color: Blanco
- Número de Modelo: MSLCU25-E
- Material: Ecografía Doppler Color



Figura 18-3: Electrocardiógrafo De 12 Canal

Fuente: Alibaba.com

Descripción General del Equipo

- Lugar del origen: Guangdong, China
- Marca: MSL
- Nombre del producto: Electrocardiógrafo Digital
- Color: Blanco
- Número de Modelo: MSLEC30
- Material: Equipos de análisis patológico



Figura 19-3: Electrocardiógrafo Digital

Fuente: Alibaba.com

Electrocirugía

Descripción General del Equipo

- Lugar del origen: Jiangsu, China
- Marca: Perlong
- Nombre: Electrocirugía Con Biovac Ec7
- Color: Blanco
- Número de Modelo: MSLEC30
- Material: Equipos de análisis patológico



Figura 20-3: Electrocirugía Con Biovac Ec7

Fuente: Alibaba.com

Descripción General del Equipo

- Lugar del origen: Fujian, China
- Marca: WIWO
- Nombre: Electrocirugía Con Interfaz De Pantalla Táctil
- Color: Celeste
- Número de Modelo: PCAP
- Material: Panel táctil capacitivo proyectado de 7 pulgadas



Figura 21-3: Electrocirugía Con Interfaz De Pantalla Táctil

Fuente: Alibaba.com

Rayos X

Descripción General del Equipo

- Lugar Del Origen: Guangdong, China
- Marca: Para Ipad
- Nombre: Rayos X Portátil Erx4
- Color: Celeste
- Número De Modelo: Ipad Aire Caso De Ipad 2
- Material: OEM Original



Figura 22-3: Rayos X Portátil Erx4

Fuente: Alibaba.com

3.2.2.3 Características de los equipos comercializados

➤ Accesorios de Rehabilitación

Inmovilizador de rodilla

- Inmovilización post-operatoria.
- Para cualquier estado de la rodilla que requiera un rango de movimiento limitado.
- Con correas ajustables.

- Dimensionamiento universal.

Inmovilizador para el tobillo

- Mantiene fija la articulación del tobillo.
- Permite ajuste manual.
- Posibilidad de bloquear el ajuste de los parámetros.
- El tamaño del pie para el uso del equipo es de 19-29 c.

Cojín Terapéutico

- Está diseñado para apoyar toda la pierna, a la vez elimina la presión que se ha colocado en los talones.
- Eleva los talones, mientras apoya la pierna desde el muslo hasta el tobillo

➤ Audiometría

Audiómetro auto-tymp

- Diseñado para hacer la detección y documentación de las patologías del oído.
- Diseño cómodo, ligero y compacto.
- Los resultados de las pruebas se muestran como un audiograma en la pantalla LCD.
- Permite al usuario imprimir los resultados de las pruebas realizadas.
- Con puerto RS-232 para descargar los datos del paciente a la PC.
- Se pueden realizar pruebas de timpanometría, audiometría manual y audiometría automatizada.
- Se pueden almacenar hasta 12 resultados de pruebas.

Audiómetro Manual

- Resultados precisos.
- Prueba de frecuencia modulada para niños y pacientes de edad avanzada.
- 11 frecuencias: 125 Hz a 8000 Hz.
- Amplia gama de intensidad.
- Diseño compacto y liviano.
- Línea de alimentación AC y batería.

Audiómetro-Otoscopio

- Instrumento versátil para pérdida auditiva combina 20, 25 y 40 Db HI niveles en una sola unidad.
- Los tonos se presentan en intervalos aleatorios para que los pacientes no puedan cuestionar su evaluación de la audición.

➤ **Detectores Vasculares**

Doppler Inalámbrico

- Es un doppler inalámbrico dando total libertad de movimiento en cualquier lugar.
- De fácil manipulación porque los controles están justo en la sonda.
- Muestra con precisión la frecuencia cardíaca en grandes números, fácil de leer.
- La calidad del sonido es excelente, con dos altavoces integrados.
- El sistema puede ser utilizado para aplicaciones obstétricas y vasculares debido a las sondas intercambiables.

Doppler Elite

- Pantalla digital fácil de leer para determinar rápidamente el ritmo cardíaco.
- Usa baterías alcalinas de 9V estándar o baterías recargables.
- La tecnología de haz ancho proporciona un método único de localización de señales vasculares.
- Sonda de 2MHz a prueba de agua, está disponible para el trabajo bajo el agua y el parto.
- La unidad principal debe permanecer fuera del agua para proporcionar un sonido claro y sin distorsiones.
- Ayuda a detectar enfermedad arterial y venosa, y el seguimiento de flujo sanguíneo.

Doppler Vascular-Obstétrico

- Los exámenes obstétricos son rápidos, fáciles y fiables.
- Es una valiosa ayuda en la detección de embarazo y el seguimiento de los latidos del corazón del feto.
- La sonda 3MHz es para principios de detección del ritmo cardíaco fetal y la sonda 2MHz se usa posterior en el embarazo con los pacientes mayores.
- El sistema de autocorrelación calcula el promedio del ritmo cardíaco en el comando, y luego lo muestra en un panel de la pantalla de alto contraste.
- Después de tres minutos de no uso, la unidad se apaga automáticamente.
- Viene con un cómodo soporte para ser colocado en un mostrador o montado en una pared.

➤ Electrocardiógrafos

Electrocardiógrafo De 1 Canal

- Electrocardiógrafo que imprime las formas de onda de ECG con sistema de impresión térmica.
- Grabación y visualización de formas de onda de ECG en el modo automático/manual.
- Control de teclado touch.

Fuente de alimentación: AC/DC batería recargable de litio en el interior.

Electrocardiógrafo De 12 Canales Ecg8

- Utiliza tecnología de microprocesador avanzado.
- Compacto y portátil.

- Opción de batería recargable para poderlo llevar a cualquier sitio para realizar examen médico.
- Registra la forma de onda del estándar de 12 derivaciones.
- Pantalla LCD de alta resolución para ofrecer una visualización definida
- Permite grabar los datos de ECG en la memoria interna.

Electrocardiógrafo Digital

- Pantalla táctil y retroiluminación de LED.
- USB y conexión LAN.
- Memoria incorporada o memoria mini SD. Almacene más de 1000 piezas de archivo.
- Auto medición, de autoanálisis y auto interpretación.

➤ Electrocirugía

Electrocirugía Con Biovac Ec7

- El sistema monitorea constantemente y con precisión los niveles de potencia.
- Disponible con un sistema con evacuador Biovac Humo.
- Monitor de continuidad y alarma sonora para la seguridad.
- Con asa ajustable y ruedas giratorias.

Electrocirugía Con Interfaz De Pantalla Táctil

- Interfaz de pantalla táctil con pantalla a color TFT de alta resolución.
- Interfaz gráfica de usuario intuitiva, permite una fácil configuración y de ajustes rápidos.
- Múltiples puertos de comunicación (USB y Eternet)

➤ Rayos X

Rayos x Portátil erx4

- Equipo de alta frecuencia.
- Memoria digital para almacenar 8 técnicas
- Capacidad calórica de 20 KHU.

3.2.3 Contenido de la propuesta

La presente investigación se realiza para determinar el alcance de la Evaluación económica y Financiera de la empresa Gammarad de la ciudad de Riobamba, período 2015-2018, para la presente investigación nos hemos basado en Fundamentos de la Administración Financiera Tomo I y II de Aliaga, P (2015) la misma que indica como la disciplina que diagnostica la capacidad que tiene la empresa para atender adecuadamente los compromisos de pagos y poder emitir un juicio crítico que nos ayuda a tomar una decisión de aceptar o rechazar un proyecto o inversión.

➤ Información Básico de la empresa

Descripción de la empresa

Localización

Productos Comercializados

Características de los productos comercializados

Análisis e interpretación de estados financieros

Análisis horizontal y vertical del Balance General.

Análisis horizontal y vertical del Estado de Resultados.

Análisis e interpretación de los indicadores financieros.

Análisis e interpretación de los indicadores de evaluación.

➤ Diagnóstico Situacional de la empresa

Factores clave del macro entorno

Factores clave del micro entorno

Factores internos

Matriz MEFI

Matriz MEFE

Determinación del FODA

➤ Determinación de estrategias

Matriz DAFO

Plan Operativo Anual

Políticas Financieras

3.2.4 Análisis e interpretación de estados financieros

3.2.5 Análisis horizontal del Balance General

Tabla 7-3: Análisis horizontal

CUENTAS			A . H 2015-2016				A . H2016-2017				A . H 2017-2018	
	2015	2016	Var...	Variación	2016	2017	Var...	Variación	2017	2018	Var...	Variación
			Absoluta	Relativa			Absoluta	Relativa			Absoluta	Relativa
			\$	%			\$	%			\$	%
ACTIVOS												
ACTIVO CORRIENTE												
Caja	520	680	160	30.77%	680	600	-80	-11.76%	600	640	40	6.67%
Bancos	1244	1850	606	48.71%	1850	1547	-303	-16.38%	1547	1698.5	151.5	9.79%
Cuentas Comerciales por Cobrar	15686	18823	3137	20.00%	18823	17254.5	-1568.5	-8.33%	17254.5	18038.75	784.25	4.55%
Anticipos a Proveedores	1568	2670	1102	70.28%	2670	1618	-1052	-39.40%	1618	2144	526	32.51%
Servicios prestados	4512	2834	-1678	-37.19%	2834	3567	733	25.86%	3567	3820	253	7.09%
Mercaderías	3183	3200	17	0.53%	3200	3191.5	-8.5	-0.27%	3191.5	3195.75	4.25	0.13%
Mercancías en Transito	4720	2188	-2532	-53.64%	2188	3330	1142	52.19%	3330	4512	1182	35.50%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	31433	32245	812	2.58%	32245	31108	-1137	-3.53%	31108	34049	2941	9.45%
ACTIVOS FIJOS NETOS												
Local Comercial	12492	12492	0	0.00%	12492	12492	0	0.00%	12492	12492	0	0.00%
Vehículos	92580	92580	0	0.00%	92580	92580	0	0.00%	92580	92580	0	0.00%
Muebles y Enseres	856	966	110	12.85%	966	1280	314	32.51%	1280	2500	1220	95.31%
TOTAL ACTIVOS FIJOS NETOS	105928	106038	110	0.10%	106038	106352	314	0.30%	106352	107572	1220	1.15%

OTROS ACTIVOS												
IVA descontable	166	210	44	2.15%	210	188	-22	-10.48%	188	199	11	5.85%
Retención en la fuente a Favor	550	1616	1066	51.97%	1616	1083	-533	-32.98%	1083	1349.5	266.5	24.61%
IVA Retenido	83	102	19	0.93%	102	92.5	-9.5	-9.31%	92.5	97.25	4.75	5.14%
TOTAL OTROS ACTIVOS	799	1928	1129	141.30%	1928	1363.5	-564.5	-29.28%	1363.5	1645.75	282.25	20.70%
TOTAL ACTIVOS	138160	140211	2051	1.48%	140211	138824	-1387.5	-0.99%	138823.5	143266.8	4443.25	3.20%
PASIVO												
PASIVOS CORRIENTES												
Obligaciones Bancarias	5128	7803	2675	52.16%	7803	6465.5	-1337.5	-17.14%	6465.5	7134.25	668.75	10.34%
IVA por Pagar	781	950	169	21.64%	950	865.5	-84.5	-8.89%	865.5	907.75	42.25	4.88%
Proveedores												
Nacionales	4405	6559	2154	48.90%	6559	5482	-1077	-16.42%	5482	6020.5	538.5	9.82%
Extranjeros	3150	2133	-1017	-32.29%	2133	2641.5	508.5	23.84%	2641.5	2387.25	-254.25	-9.63%
Retención en la fuente por Pagar	90	120	30	33.33%	120	105	-15	-12.50%	105	112.5	7.5	7.14%
Sueldos por Pagar	6020	6940	920	15.28%	6940	6480	-460	-6.63%	6480	6710	230	3.55%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	19574	24505	4931	25.19%	24505	22039.5	-2465.5	-10.06%	22039.5	23272.25	1232.75	5.59%
PASIVOS A LARGO PLAZO												
Obligaciones Bancarias	1579	4212	2633	166.75%	4212	2895.5	-1316.5	-31.26%	2895.5	3553.75	658.25	22.73%
TOTAL PASIVOS A LARGO PLAZO	1579	4212	2633	166.75%	4212	2895.5	-1316.5	-31.26%	2895.5	3553.75	658.25	22.73%
TOTAL PASIVO	21153	28717	7564	35.76%	28717	24935	-3782	-13.17%	24935	26826	1891	7.58%
PATRIMONIO												
TOTAL PATRIMONIO	117007	111494	-5513	-4.71%	111494	113889	2394.5	2.15%	113888.5	116440.8	2552.25	2.24%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	138160	140211	2051	1.48%	140211	138824	-1387.5	-0.99%	138823.5	143266.8	4443.25	3.20%

Fuente: Estados Financieros Gammarad

Elaborado por: Sagñay R, 2020

3.2.6 *Análisis vertical del Balance General*

Tabla 8-3: Análisis vertical

GAMMARAD.EC BALANCE GENERAL 2015-2018

CUENTAS	2015	ANÁLISIS VERTICAL	2016	ANÁLISIS VERTICAL	2017	ANÁLISIS VERTICAL	2018	ANÁLISIS VERTICAL
ACTIVOS								
ACTIVO CORRIENTE								
Caja	520	0.38%	680	0.48%	600	0.43%	640	0.45%
Bancos	1244	0.90%	1850	1.32%	1547	1.11%	1698.5	1.19%
Cuentas Comerciales por Cobrar	15686	11.35%	18823	13.42%	17254.5	12.43%	18038.75	12.59%
Anticipos a Proveedores	1568	1.13%	2670	1.90%	1618	1.17%	2144	1.50%
Servicios prestados	4512	3.27%	2834	2.02%	3567	2.57%	3820	2.67%
Mercaderías	3183	2.30%	3200	2.28%	3191.5	2.30%	3195.75	2.23%
Mercancías en Transito	4720	3.42%	2188	1.56%	3330	2.40%	4512	3.15%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	31433	22.75%	32245	23.00%	31108	22.41%	34049	23.77%
ACTIVOS FIJOS NETOS								
Local Comercial	12492	9.04%	12492	8.91%	12492	9.00%	12492	8.72%
Vehículos	92580	67.01%	92580	66.03%	92580	66.69%	92580	64.62%
Muebles y Enseres	856	0.62%	966	0.69%	1280	0.92%	2500	1.74%
TOTAL ACTIVOS FIJOS NETOS	105928	76.67%	106038	75.63%	106352	76.61%	107572	75.09%
OTROS ACTIVOS								
IVA descontable	166	0.12%	210	0.15%	188	0.14%	199	0.14%

Retención en la fuente a Favor	550	0.40%	1616	1.15%	1083	0.78%	1349.5	0.94%
IVA Retenido	83	0.06%	102	0.07%	92.5	0.07%	97.25	0.07%
TOTAL OTROS ACTIVOS	799	0.58%	1928	1.38%	1363.5	0.98%	1645.75	1.15%
TOTAL ACTIVOS	138160	100%	140211	100%	138823.5	100%	143266.75	100%
PASIVO								
PASIVOS CORRIENTES								
Obligaciones Bancarias	5128	3.71%	7803	5.57%	6465.5	4.66%	7134.25	4.98%
IVA por Pagar	781	0.57%	950	0.68%	865.5	0.62%	907.75	0.63%
Proveedores		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%
Nacionales	4405	3.19%	6559	4.68%	5482	3.95%	6020.5	4.20%
Extranjeros	3150	2.28%	2133	1.52%	2641.5	1.90%	2387.25	1.67%
Retención en la fuente por Pagar	90	0.07%	120	0.09%	105	0.08%	112.5	0.08%
Sueldos por Pagar	6020	4.36%	6940	4.95%	6480	4.67%	6710	4.68%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	19574	14.17%	24505	17.48%	22039.5	15.88%	23272.25	16.24%
PASIVOS A LARGO PLAZO								
Obligaciones Bancarias	1579	1.14%	4212	3.00%	2895.5	2.09%	3553.75	2.48%
TOTAL PASIVOS A LARGO PLAZO	1579	1.14%	4212	3.00%	2895.5	2.09%	3553.75	2.48%
TOTAL PASIVO	21153	15.31%	28717	20.48%	24935	17.96%	26826	18.72%
PATRIMONIO								
Capital social	117007	84.69%	111494	79.52%	113888.5	82.04%	116440.75	81.28%
TOTAL PATRIMONIO	117007	84.69%	111494	79.52%	113888.5	82.04%	116440.75	81.28%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	138160	100.00%	140211	100.00%	138823.5	100.00%	143266.75	100.00%

Fuente: Estados Financieros Gammarad

Elaborado por: Sagñay R, 2020

3.2.6.1 Interpretación de análisis horizontal y vertical del Balance General

El análisis vertical de los estados financieros de los años 2015, 2016, 2017 y 2018, se realizó confrontando las cifras de la cuenta activo total con cada una de las cuentas, utilizando el procedimiento de porcentajes integrales.

El análisis horizontal se realizó con los estados financieros de diferentes períodos (2015-2016), (2016-2017) y (2017-2018), se examinó la tendencia creciente o decreciente que tuvieron las cuentas en el transcurso del tiempo establecido.

Activos

En los cuatro años analizados los activos se concentran en el activo corriente, principalmente por el valor de la cuenta vehículos.

➤ Activo corriente

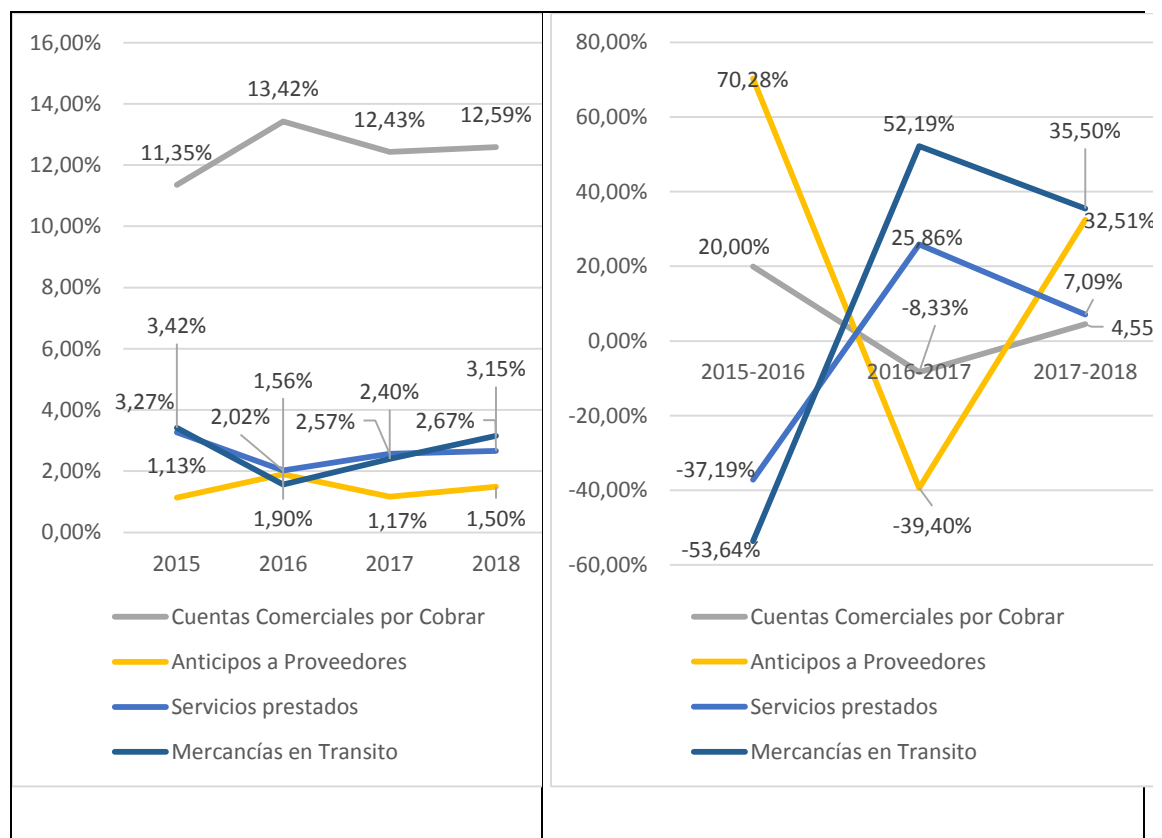


Gráfico 7-3: Activos Corriente

Fuente: Empresa Gammarad EC
Elaborado por: Sagñay R, 2020

Análisis:

En base a los estados financieros de la empresa comercializadora de equipos radiográficos, las cuentas por cobrar tienen un alto peso en el activo corriente, lo cual no es favorable por la dificultad de realizar cobros, el valor se situó en el 11,35% en el 2015, en el año 2016 obtuvo un crecimiento por 13,43% considerando por inadecuadas políticas o decisiones de los administradores, mientras que para el año 2017 tuvo un decrecimiento en la participación por 12,43% pero en el año 2018 un incremento de 12,59%, la empresa ha presentado ausencia de políticas en el establecimiento de cuentas por cobrar hacia los clientes puesto que son fluctuantes.

El comportamiento de las cuentas por cobrar en el periodo 2015-2016 expresa un incremento en 20%, para el periodo 2016-2017 obtuvo una disminución en -8,33% considerado en el pago puntual de sus clientes y en el último periodo 2017-2018 su crecimiento de 4,55%.

En la cuenta de servicio prestado cuenta con una representación del 3,27% en el periodo 2015, en el año 2016 sobre los servicios obtuvo una disminución en 2,02% pero para el siguiente año cuenta con un crecimiento del 2,57% en el año 2017 y terminar el periodo con un aumento del 2,67%,

En el análisis horizontal en el periodo 2015-2016 representa una disminución en la cuenta del -37,19% pero en los siguientes periodos 2016-2017 nos presenta un incremento de 25,86% esta puede estar relacionado al incremento de la clientela, pero en el siguiente periodo decreció a 7,09% derivado de situaciones externas al funcionamiento de la empresa.

En el análisis de la cuenta de los anticipos de proveedores, en el año 2015 su representación fue 1,13% en relación al activo total, para el año 2016 obtuvo 1,90%, en el año 2017 el resultado fue 1,17% y en el año 2018 fue 1,50 estos resultados se encuentran relacionados a una fluctuación en las ventas que ha mantenido la organización. Pero en el análisis horizontal su representación en el periodo 2015-2016 obtuvo un 70,28%, pero en el periodo 2016-2017 fue del -39,40% y en el último periodo de análisis 2017-2018 obtuvo un crecimiento del 32,51%, obtenido una fluctuación en los ingresos adquiridos en la cuenta de anticipo.

En la cuenta caja y bancos manifiesta unos valores menores al 1,00% estableciendo un nivel riesgos en la maniobra en liquidez inmediata, pero en la cuenta de mercadería representada con una variación mínima siendo que en el año 2015 se tuvo un porcentaje del 2,30%, en el 2016 obtuvo una disminución del 2,28%, para el siguiente año 2,30% y en el año 2018 se tuvo una disminución del 2,23%.

➤ Activo no Corriente

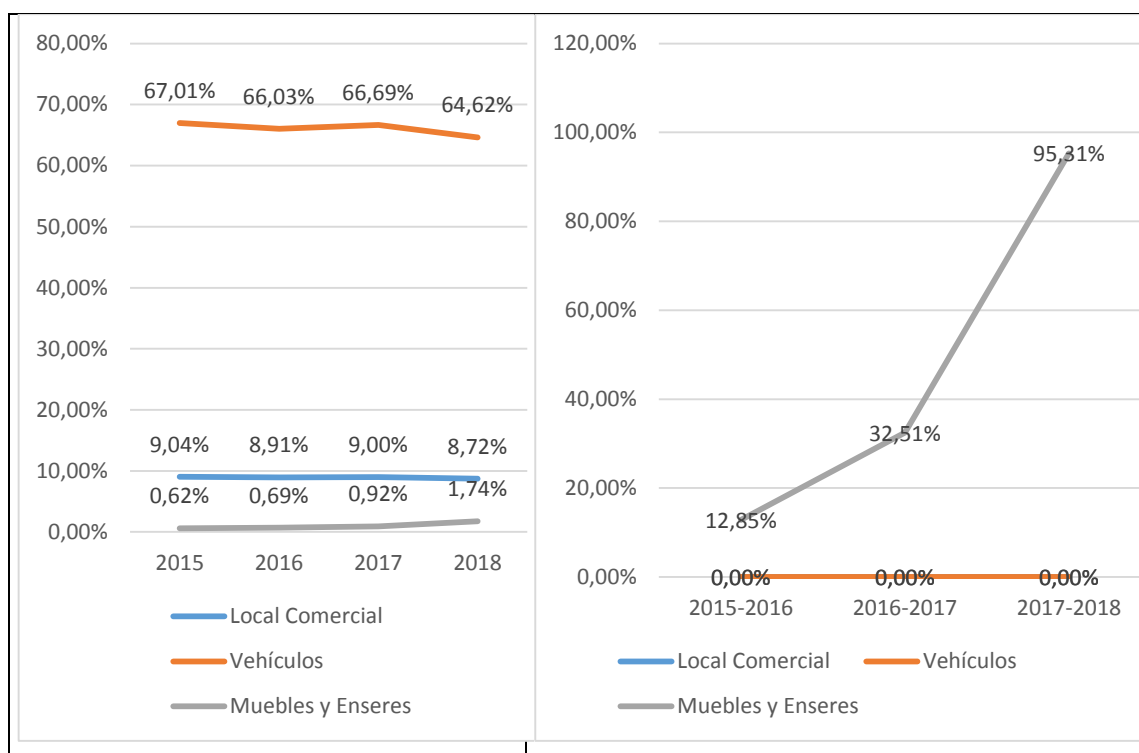


Gráfico 8-3: Activos no Corriente

Fuente: Empresa Gammarad EC

Elaborado por: Sagñay R, 2020

Análisis

En el activo no corriente tiene una mayor representación con el 67,01% en la cuenta vehículos en el año 2015, pero en el año 2016 su porcentaje fue 66,03% pero en el año 2017 se obtuvo un 66,69% pero existe una disminución en un 64,62%, estas variaciones están en la dependencia de los ingresos, pero no se observa una variación en el análisis horizontal.

La cuenta del local comercial en el análisis vertical su participación en el año 2015 tuvo un porcentaje del 9,04%, en el siguiente año 2016 su presentación obtuvo una disminución del 8,91% en el año 2017 se manifiesta con la cantidad de 9,00% pero en el año 2018 su participación decrece en 8,72%, pero en el análisis horizontal no tiene un cambio en la representación.

Los muebles y enseres su participación en los balances generales ha contado con un incremento desde el año 2015 con un porcentaje del 0,62% hasta el año 2018 donde su inserción fue del 1,74%, y en el análisis horizontal en el periodo 2015-2016 fue del 12,85%, para el siguiente periodo 2016-2017 se obtuvo un aumento por 32,51% y en el último periodo 2017-2018 fue del

95,31%, debido al incremento de los muebles de la oficina para mejoramiento de la atención a sus clientes.

➤ Otros activos

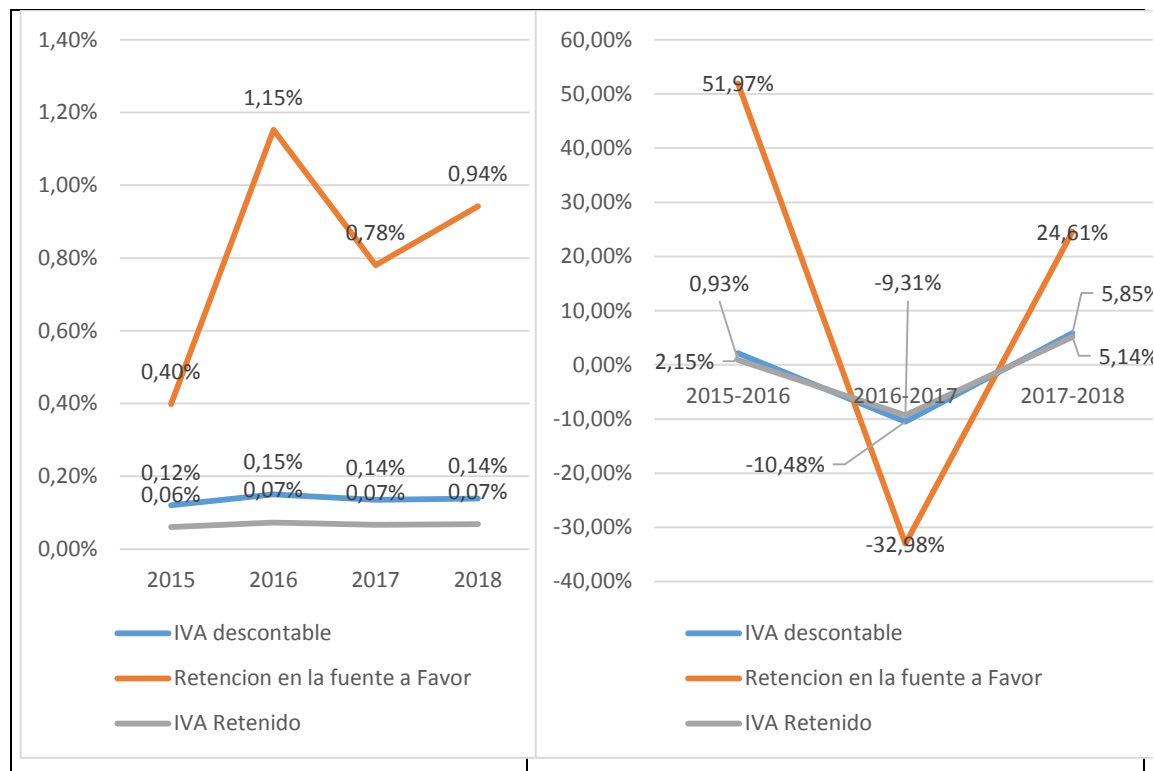


Gráfico 9-3: Otros Activos

Fuente: Empresa Gammarad EC

Elaborado por: Sagñay R, 2020

Análisis

Los otros activos considerado desde de ellos las cuentas como el IVA y retención, en la cuenta del IVA descontable a favor en el año 2015 con participación del 0,12%, año 2016 con el 0,15%, en el año 2017 fue del 0,14% y en el año 2018 se mantuvo con 0,14%, y su análisis horizontal en el periodo 2015-2016 tuvo un porcentaje de 2,15%, para el siguiente periodo 2016-2017 se obtuvo un decrecimiento del -10,48% pero en el periodo fue de 5,85%, esta fluctuación dependiendo de las ventas realizado en cada uno de los periodos.

La Retención en la fuente a favor en el año 2015 su participación fue del 0,40%, para el siguiente año 2016 tuvo un incremento del 1,15%, en el año 2017 su porcentaje disminuye a favor del 0,78% y en el año 2018 fue del 0,94%, estas fluctuación en las debida a las condiciones de las ventas, pero en el análisis horizontal en el periodo 2015-2016 tuvo un aumento de 51,97%, para

el siguiente periodo 2016-2017 se obtuvo una disminución del -32,98% y para el siguiente periodo tiene un incremento por 24,61%.

La cuenta del IVA retenido su participación es poco significativa con representación en el año 2015 por 0,06%, pero existe un incremento y mantenimiento en su participación por 0,07% en los años 2016-2018.

Pasivos

➤ Pasivo corriente

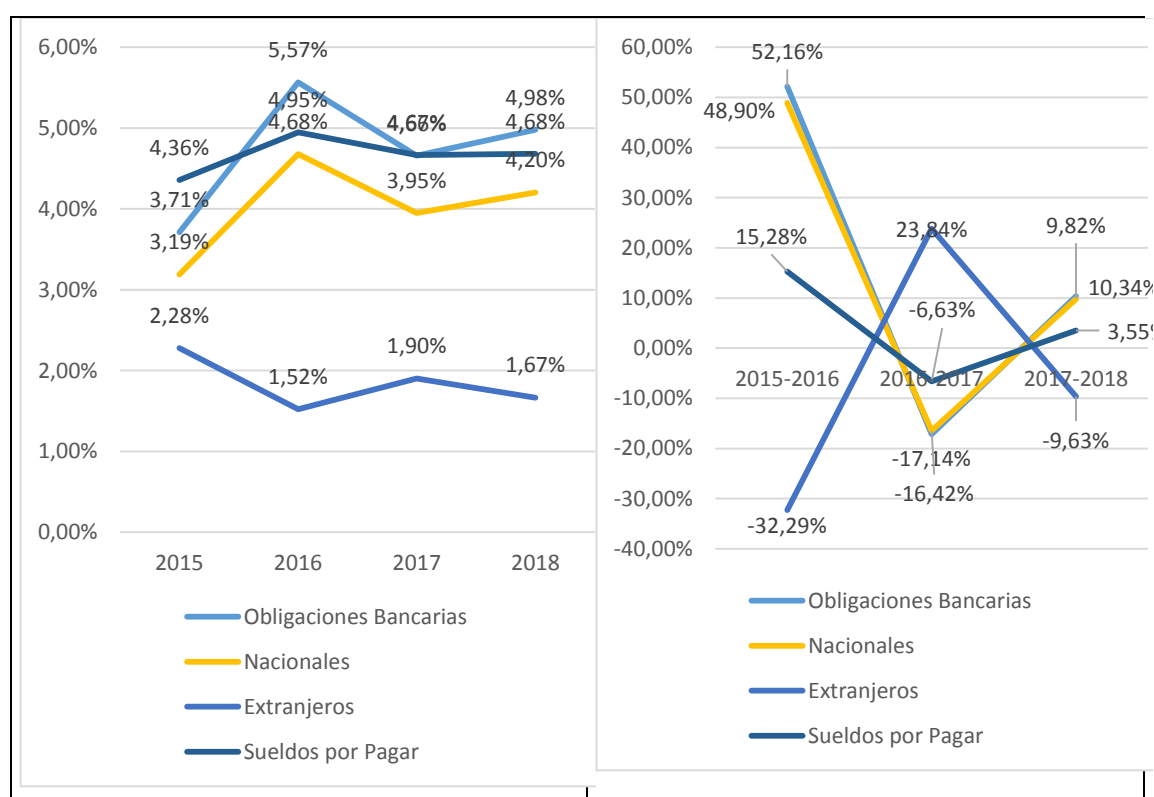


Gráfico 10-3: Pasivo Corriente

Fuente: Empresa Gammarad EC

Elaborado por: Sagñay R, 2020

Análisis

La cuenta del pasivo corriente en las cuentas con mayor participación son las obligaciones bancarias, nacionales, extranjeros y los sueldos por pagar, en la cuenta del sueldo están considerados para una persona con una participación del 4,36% en el año 2015, tiene un incremento para el año 2016 por 4,95%, su representación disminuye en el año 2017 fue del 4,67% y un incremento poco significativo por 4,68%. El análisis horizontal tiene un incremento por

15,28% en el periodo 2016-2017, y una variación con disminución del -6,63% en el periodo 2017-2018 pero en el siguiente periodo 2017-2018 fue del 3,55%.

La cuenta de obligaciones financieras en el año 2015 su porcentaje en el balance general fue del 3,71%, pero existe un incremento para el año 2016 obtuvo por 5,57% y en el año 2017 declaro por 4,66% y en el último año de análisis se obtuvo por 4,98%, la cuenta tiene variaciones con pagos con las entidades bancarias.

En la cuenta nacionales su contribución en el año 2015 por 3,19%, su incremento para el siguiente año 2016 conto con 4,68%, para el siguiente año 2017 su participación con 3,95% y un aumento por 4,20%, representado con una fluctuación en la adquisición de los productores, pero este cambio entre el periodo 2015-2016 manifiesta incremento del 48,90%, en el periodo 2016-2017 una disminución de -16,42% y en el último periodo fue por 10,34%, estos cambios tienen en función de las ventas.

La cuenta extranjera la participación en el año 2015 con un porcentaje del 2,28%, en el año 2016 la disminución de las ventas en comparación al incremento de la cuenta nacionales, tiene un incremento para el año 2017 con una distribución por 1,90%; para el año siguiente terminamos con una disminución del 1,67%.

La cuenta de IVA por pagar y la retención de la fuente como se observa en el balance general 2015-2018 su participación es inferior al 1% a deferencia de las cuentas con mayor participación, y la cuenta proveedores no tiene una participación.

➤ Pasivo no corriente

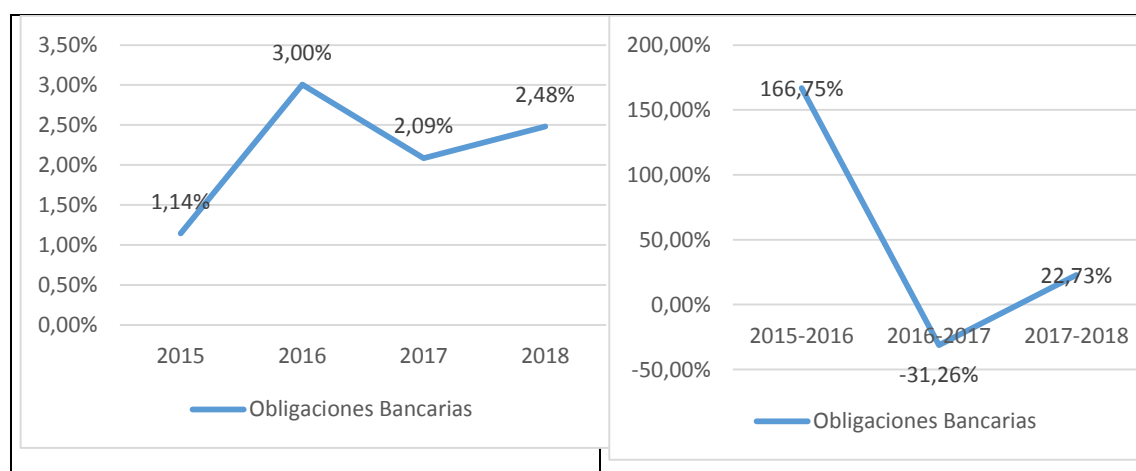


Gráfico 11-3: Pasivo no Corriente

Fuente: Empresa Gammarad EC

Elaborado por: Sagñay R, 2020

Análisis

La cuenta de obligaciones financieras en el año 2015 con una participación del 1,14% este préstamo adquirido con una entidad bancaria, para el siguiente año 2016 tiene un incremento en el préstamo adquirido, pero en el transcurso de los años el pago de su obligación con la entidad, para el año 2017 su porcentaje del 2,09%, pero el prestamos en el año sufre un incremento.

Patrimonio

➤ Patrimonio

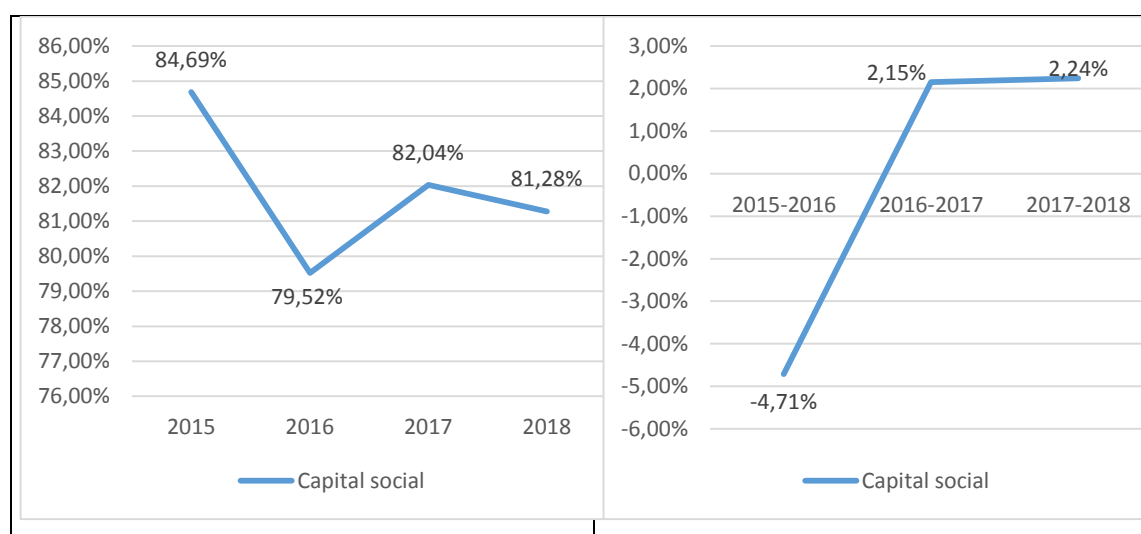


Gráfico 12-3: Patrimonio

Fuente: Empresa Gammarad EC

Elaborado por: Sagñay R, 2020

Análisis

Dentro de la cuenta del capital social con una mayor representación estos montos fluctúan en los años de análisis, para el año 2015 tiene una participación por 84,69%, una disminución en el año 2016 con un porcentaje del 79,52%. Para el año 2017 su porción tiene una presentación en el balance general 82,04% que tuvo un incremento, pero en el año 2018 tuvo una disminución hacia el 81,28%.

3.2.7 Análisis horizontal del Estado de Resultados

Tabla 9-3: Análisis horizontal del estado de resultados

GAMMARAD.EC ESTADO DE RESULTADOS 2015-2018

CUENTAS	2015	2016	ANALISIS HORIZONTAL 2015-2016		2016	2017	ANALISIS HORIZONTAL 2016-2017		2017	2018	ANALISIS HORIZONTAL 2016-2017	
			Variación Absoluta	Variación Relativa			Variación Absoluta	Variación Relativa			Variación Absoluta	Variación Relativa
			\$	%			\$	%			\$	%
VENTAS NETAS												
Ventas Brutas	30000	45000	15000	50.00%	45000	50000	5000	11.11%	50000	85711.5	35711.5	71.42%
Capacitaciones	8503	7272	-1231	-14.48%	7272	4719	-2553	-35.11%	4719	5104.25	385.25	8.16%
TOTAL VENTAS NETAS	38503	52272	13769	35.76%	52272	54719	2447	4.68%	54719	90816	36096.75	65.97%
Acreedores	12267	23546	11279	91.95%	23546	22830	-716	-3.04%	22830	56100.3	33270.25	145.73%
UTILIDAD BRUTA	26236	28726	2490	9.49%	28726	31889	3163	11.01%	31889	34716	2826.5	8.86%
Gastos de ventas y adm...	8498	8200	-298	-3.51%	8200	12757	4557	55.57%	12757	14886.5	2129.5	16.69%
UTILIDAD OPERACIONAL	17738	20526	2788	15.72%	20526	19132	-1394	-6.79%	19132	19829	697	3.64%
Otros imprevistos	724	1250	526	72.65%	1250	987	-263	-21.04%	987	1118.5	131.5	13.32%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	17014	19276	2262	13.29%	19276	18145	-1131	-5.87%	18145	18711	565.5	3.12%
IMPUESTO A LA RENTA	5954	6746	792	13.30%	6746	6350	-396	-5.87%	6350	6548	198	3.12%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	11060	12530	1470	13.29%	12530	11795	-735	-5.87%	11795	12162.5	367.5	3.12%

Fuente: Estados Financieros Gammarad

Elaborado por: Sagñay R, 2020

3.2.8 Análisis vertical del Estado de Resultados

Tabla 10-3: Análisis vertical del estado de resultados

GAMMARAD
DISTRIBUIDORES DE EQUIPOS RADIOGRAFICOS
GAMMARAD.EC ESTADO DE RESULTADOS 2015-2018

CUENTAS	2015	ANÁLISIS VERTICAL	2016	ANÁLISIS VERTICAL	2017	ANÁLISIS VERTICAL	2018	ANÁLISIS VERTICAL
VENTAS NETAS								
Ventas Brutas	30000	77,92%	45000	86,09%	50000	91,38%	85711,5	94,38%
Capacitaciones	8503	22,08%	7272	13,91%	4719	8,62%	5104,25	5,62%
TOTAL VENTAS NETAS	38503	100,00%	52272	100,00%	54719	100,00%	90815,75	100,00%
Acreeedores	12267	31,86%	23546	45,05%	22830	41,72%	56100,25	61,77%
UTILIDAD BRUTA	26236	68,14%	28726	54,95%	31889	58,28%	34715,5	38,23%
Gastos de ventas y adm..	8498	22,07%	8200	15,69%	12757	23,31%	14886,5	16,39%
UTILIDAD OPERACIONAL	17738	46,07%	20526	39,27%	19132	34,96%	19829	21,83%
Otros imprevistos	724	1,88%	1250	2,39%	987	1,80%	1118,5	1,23%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	17014	44,19%	19276	36,88%	18145	33,16%	18710,5	20,60%
IMPUESTO A LA RENTA	5954	15,46%	6746	12,91%	6350	11,60%	6548	7,21%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	11060	28,73%	12530	23,97%	11795	21,56%	12162,5	13,39%

Fuente: Estados Financieros Gammarad

Elaborado por: Sagnay R, 2020

3.2.8.1 Interpretación de análisis vertical y horizontal del Estado de Resultados

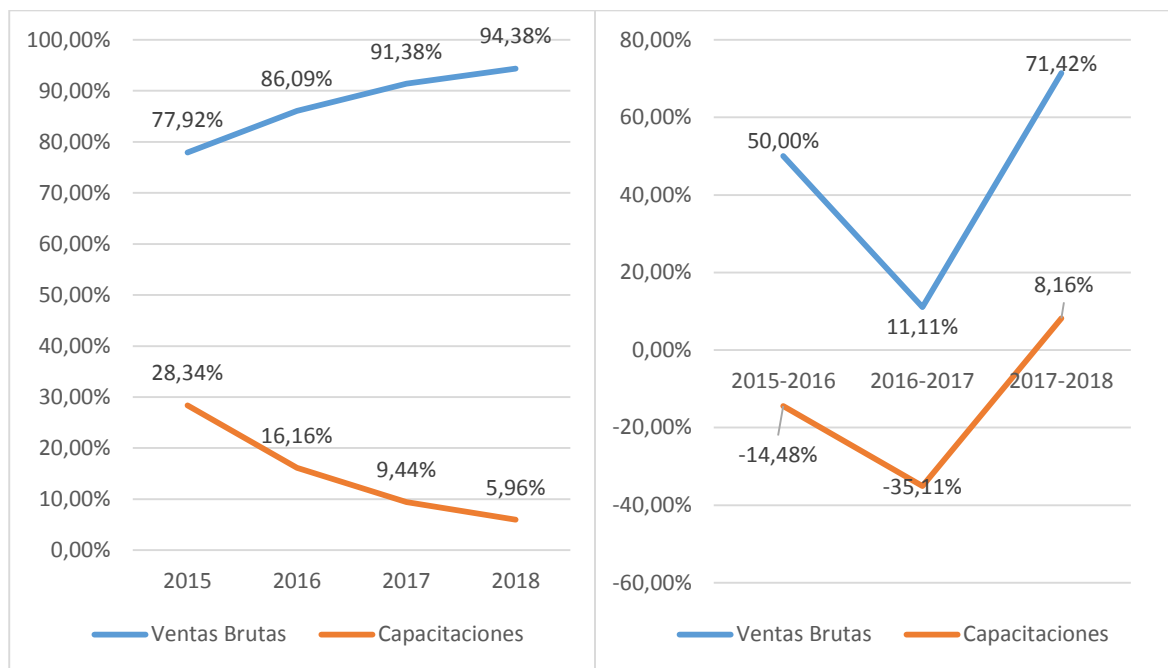


Gráfico 13-3: Ventas Brutas y Capacitaciones

Fuente: Empresa Gammarad EC

Elaborado por: Sagñay R, 2020

Análisis

En los estados resultados en la cuenta en el año 2015 representado un porcentaje por 77,92%, año 2016 tuvo un representación por 86,06%, en el año 2017 su incremento en ventas por 91,38% y en el año 2018 94,38% con un 94,38% en relación a las capacitaciones que existe una disminución desde el 22,08% en el año 2015 hasta una disminución en la participación en sus ventas por 5,96%, sobre las ventas brutas en el estudio de análisis ha manifestado incremento paulatino, pero un decrecimiento en sus actividad en las capacitaciones.

Las ventas brutas en el periodo 2015-2016 tuvo una participación del 50,00%, para el periodo 2016-2017 tuvo una disminución en sus ventas y para el periodo siguiente sus ventas se incrementan en forma continuo; y en la cuenta con capacitaciones ha tenido una disminución en sus ventas en el periodo 2015-2016 en -14,48%, una disminución en los ingresos por ausencia plan de marketing en -35,11% y para el siguiente periodo por 8,16%.

➤ Análisis de los acreedores

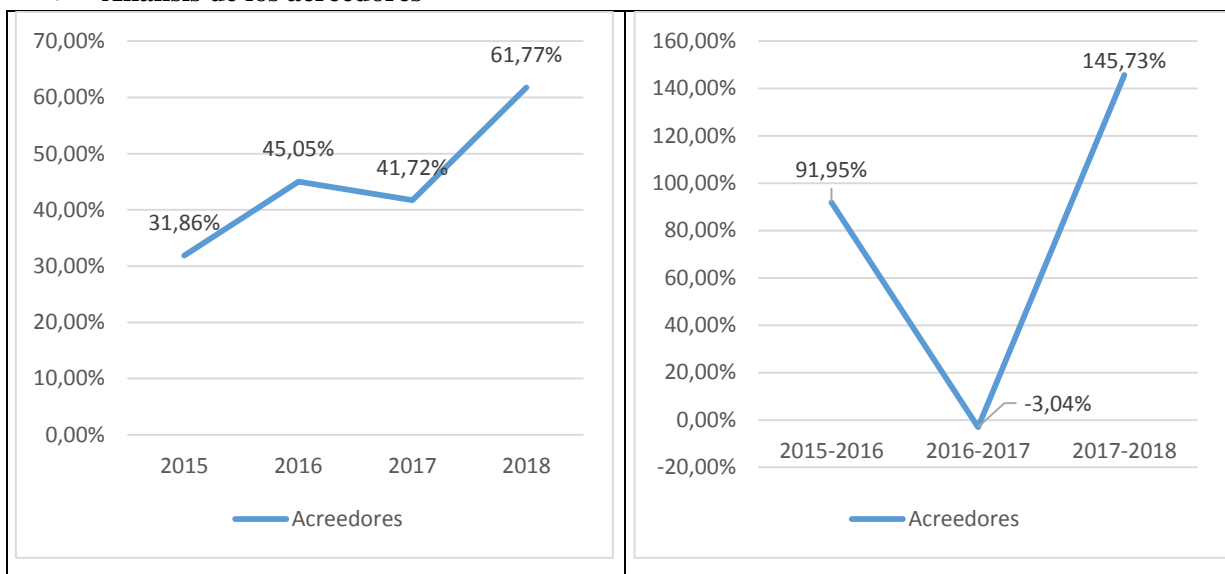


Gráfico 14-3: Acreedores

Fuente: Empresa Gammarad EC

Elaborado por: Sagñay R, 2020

Análisis

En la cuenta de los acreedores su representación en la adquisición de los productos en el año 2015 tiene una representación 31,86% con un incremento de la adquisición de los productos por una participación en el año 2016 por 45,05% y una disminución por 41,72% en el año 2017 y un incremento por el 61,77% en el año 2018, representado una fluctuación en las ventas. Pero observamos una variación en las ventas en el periodo 2015-2016 en un porcentaje del 91,95% y una disminución en el periodo 2016-2017 en apenas del -3,04%, pero observamos una administración adecuada por el incremento en la nueva adquisición de sus productos hacia los acreedores por 145,73%.

➤ Análisis de los acreedores

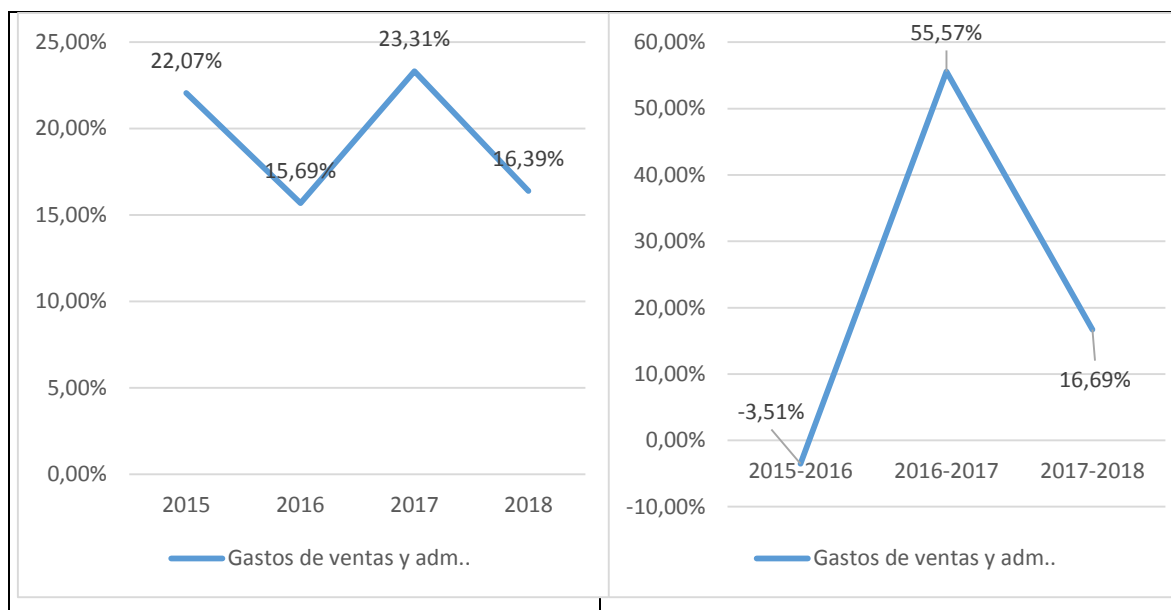


Gráfico 15-3: Análisis de Acreedores

Fuente: Empresa Gammarad EC

Elaborado por: Sagnay R, 2020

Análisis

En la cuenta de los gastos de ventas y administrativos en el periodo observamos una representación 22,07% en el año 2015, en el año 2016 con una participación por 15,69% esta relación con actividades del trabajo y compras adquiridas dentro, pero el año 2017 tiene un incremento por 23,31% y una disminución del 16,39%, estas fluctuaciones dependiendo a los cambios de personal. En el periodo 2015-2016 tiene una disminución apenas del -3,51% debido a la toma de decisiones administrativas, pero en el año 2016-2017 cuenta con un incremento del 55,57% debido a las condiciones de movilización y personal, y en el último periodo su crecimiento del 16,69%.

- **Análisis de la utilidad del ejercicio**

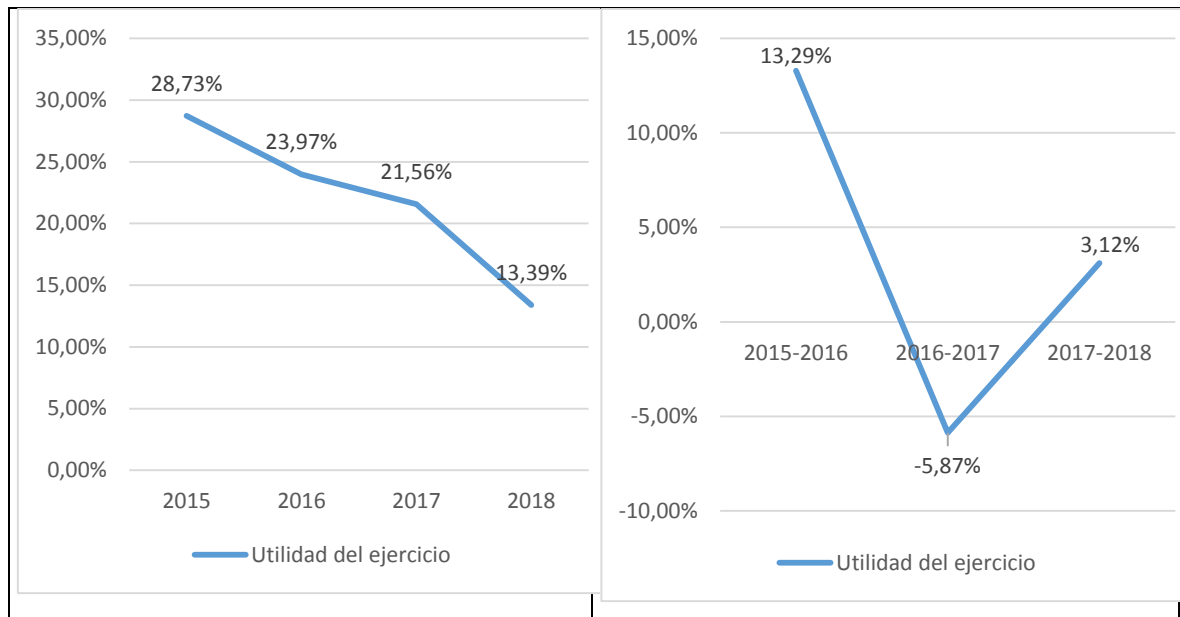


Gráfico 16-3: Utilidad del ejercicio

Fuente: Empresa Gammarad EC

Elaborado por: Sagñay R, 2020

Análisis

En la utilidad de los ejercicios en el año 2015 tuvo una participación por 28,73% pero en el transcurso del tiempo tiene un decrecimiento hacia el 13,39% en el año 2018, esto debido a la ausencia de un plan de marketing y débil administración, en el análisis horizontal en el periodo 2015-2016 cuenta con un nivel de utilidad del 13,29%, pero en el periodo 2016-2017 con una disminución -5,87% y para el siguiente periodo su incremento con un 3,12%.

3.2.8.2 Análisis Financieros

Tabla 11-3: Análisis Financiero

INDICADORES DE LIQUIDEZ	2015	2016	2017	2018
CAPITAL DE TRABAJO (AC-PC)	\$ 4,304.00	-\$ 952.00	\$ 945.00	\$ 2,369.00
LIQUIDEZ CORRIENTE (AC/PC)	1.16	0.97	1.03	1.07
PRUEBA ÁCIDA (AC-INV./PC)	1.04	0.87	0.93	0.97
LIQUIDEZ GENERAL (AC/P. TOTAL)	1.49	1.12	1.25	1.27
ACTIVIDAD U OPERACIÓN				
ROTACION DEL ACTIVO (VENTAS/ACTIVOS)	27.87%	128.34%	37.28%	116.16%
ROTACION DEL ACTIVO FIJO (VTAS/A.FIJO)	36.35%	49.30%	51.45%	84.42%
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR (VTAS.CRED/CXC)	1.91	2.39	2.90	4.75
PERIODO DE CUENTAS POR COBRAR (360/ROTACIÓN DE CXC)	188.232	150.58	124.23	75.77
ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR (COMPRAS CRED/CXP)	0.62	0.25	0.41	0.54
PERIODO DE CUENTAS POR PAGAR (360/ROTACIÓN CXP)	576.23	1430.13	878.22	670.83
ROTACIÓN DE LA MERCADERÍA (COSTO VTAS/MERCADERIA)	12.10	16.34	17.15	28.42
PERIODO DE MERCADERÍA (360/ROTACIÓN DE MERCADERIA)	29.76	22.04	21.00	12.67
CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO (P. Mercadería + P. CxC- P. CxP)	-375.90	-1263.21	-736.84	-566.65
INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO				
ENDEUDAMIENTO TOTAL (T.PASIVO/T.ACTIVO)	15.31%	20.48%	17.96%	18.72%
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO (T. PASIVO/T. PATRIMONIO)	18.08%	25.76%	21.89%	23.04%
ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO (PASIVO CORRIENTE/PATRIMONIO NETO)	23.19%	29.77%	26.48%	27.21%
ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO (PASIVO NO CORRIENTE/PATRIMONIO NETO)	1.35%	3.78%	2.54%	3.05%
INDICADORES DE RENTABILIDAD				
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA (U. BRUTA/ VENTAS)	0.875	0.638	0.638	0.405
MARGEN DE UTILIDAD NETA (ROS) (U. NETA /VENTAS)	0.44	0.37	0.33	0.21
RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS (ROA) (U. NETA/ACTIVOS) *100	0.12	0.14	0.13	0.13
MARGEN OPERACIONAL (U. OPERACIONAL/VENTAS)	0.59	0.46	0.38	0.23
RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO (ROE) (U. NETA/PATRIMONIO) *100	14.54%	17.29%	15.93%	16.07%

Fuente: Estados Financieros Gammarad

Elaborado por: Sagñay R, 2020

3.2.8.3 Análisis e interpretación de los indicadores financieros

➤ Indicadores de Liquidez

Capital de Trabajo

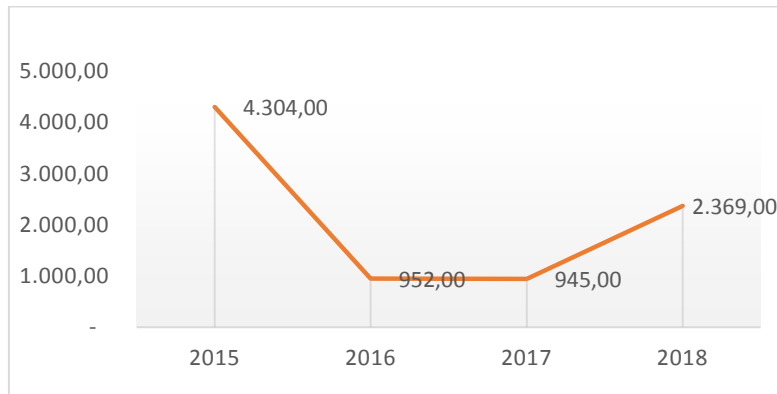


Gráfico 17-3: Capital de Trabajo

Fuente: Empresa Gammarad EC

Elaborado por: Sagñay R, 2020

Se verifica una variabilidad del capital de trabajo identificando una disminución alta del año 2015 al 2016; con una recuperación al 2017 y al 2018. Actualmente se verifica la existencia de capital para poder realizar inversiones, se ha financiado en sus actividades de corto plazo, con créditos de largo plazo.

Liquidez Corriente

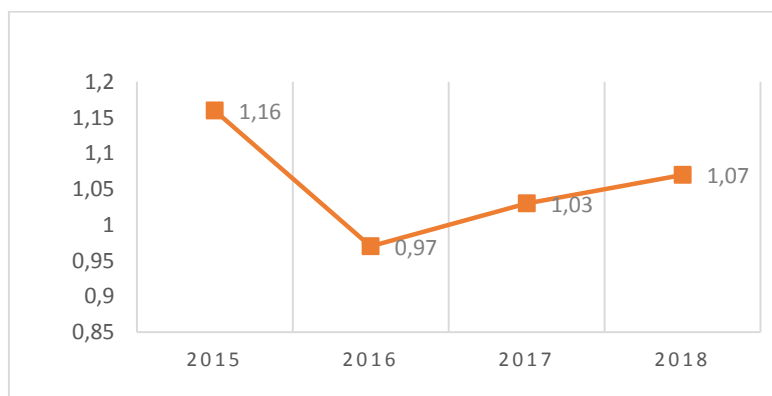


Gráfico 18-3: Liquidez Corriente

Fuente: Empresa Gammarad EC

Elaborado por: Sagñay R, 2020

GAMMARAD tuvo la capacidad para hacer frente al pago de sus deudas que vencen a corto plazo en el 2015 de \$ 0,16 por cada dólar, 2017 de \$ 0,03 por cada dólar y 2018 de \$ 0,07 por cada dólar. La empresa no tuvo liquidez en el año 2016 para cumplir sus deudas.

Prueba Ácida

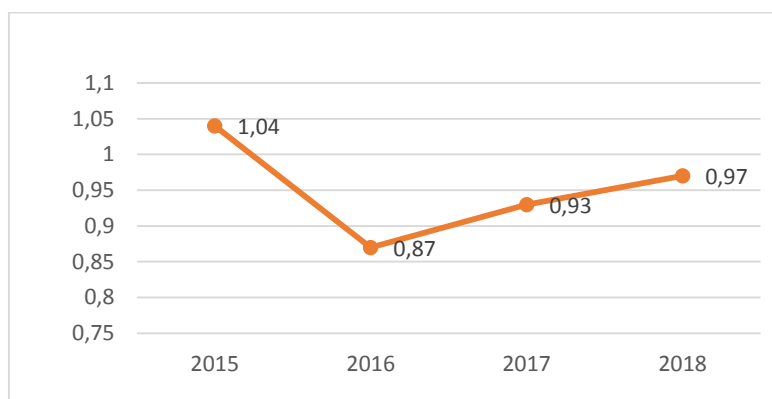


Gráfico 19-3: Prueba Ácida

Fuente: Empresa Gammarad EC

Elaborado por: Sagñay R, 2020

Se tuvo la capacidad para hacer frente al pago de deudas que vencen a corto plazo sin recurrir a la venta de inventarios únicamente en el 2015 de \$ 0,04 por cada dólar, en el 2016, 2017 y 2018 no tuvo liquidez para cumplir sus deudas.

Liquidez General

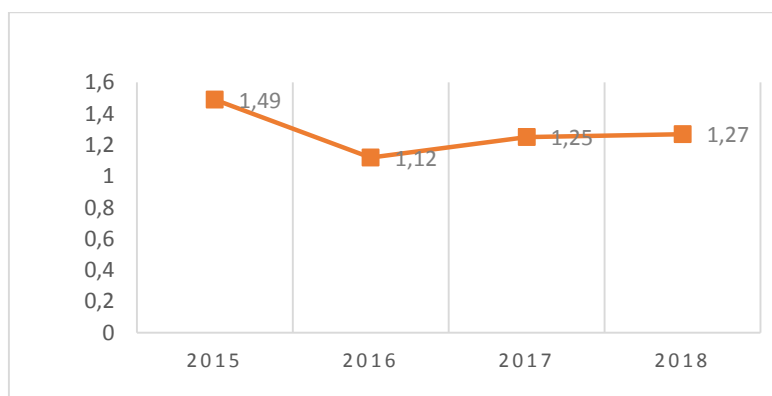


Gráfico 20-3: Liquidez General

Fuente: Empresa Gammarad EC

Elaborado por: Sagñay R, 2020

La empresa en el año 2015 tuvo \$0,49, en el 2016 \$0,12, en el 2017 \$0,25 y en el 2018 \$ 0,27 por cada dólar; es decir pudo cubrir sus deudas a corto y largo plazo.

➤ Indicadores de Actividad

Rotación del Activo

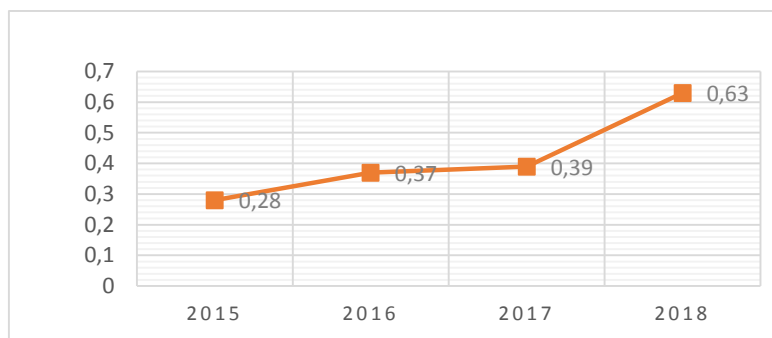


Gráfico 21-3: Rotación del Activo

Fuente: Empresa Gammarad EC

Elaborado por: Sagñay R, 2020

Para alcanzar el 100% de las ventas rotó en el 2015 0,28 veces; aumentando 0,37 veces en el 2016, a 0,39 veces en el 2017 y 0,63 veces al 2018. Lo que significa que la empresa no cuenta con una adecuada rotación incidiendo en una baja rentabilidad.

Rotación del Activo Fijo

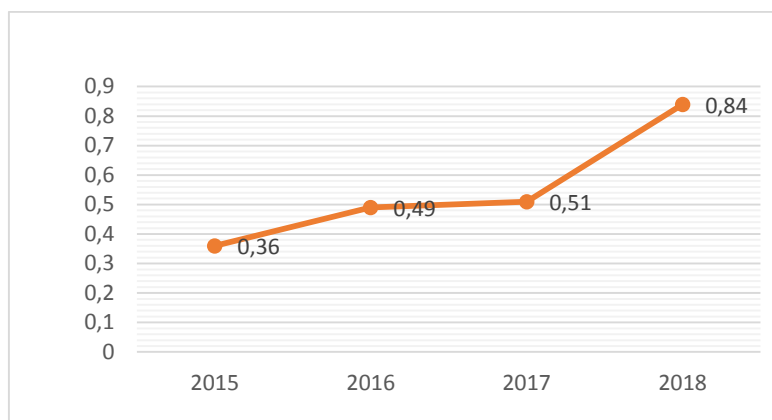


Gráfico 22-3: Rotación del Activo Fijo

Fuente: Empresa Gammarad EC

Elaborado por: Sagñay R, 2020

Para alcanzar el 100% de las ventas, los activos fijos de la empresa rotan, para el año 2015 un valor de 0,36 veces, en el 2016 presentó un incremento de 0,49 veces, para el 2017 de 0,51 veces, y para el 2018 su rotación de activos fijos, generó 0,84 veces en el año, en ventas por cada dólar invertido en sus activos fijos.

Rotación de Cuentas por Cobrar

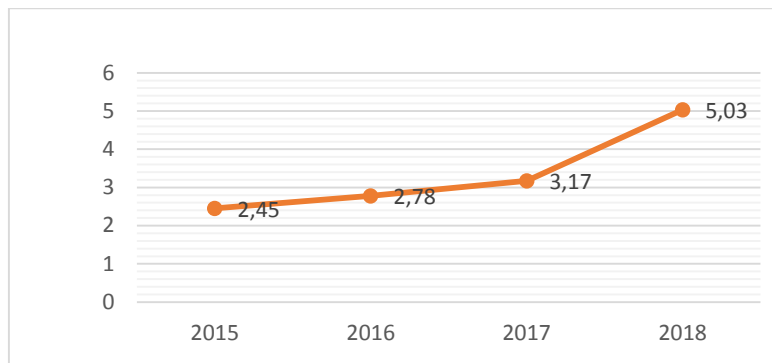


Gráfico 23-3: Rotación de cuentas por Cobrar

Fuente: Empresa Gammarad EC

Elaborado por: Sagñay R, 2020

La rotación de cuentas por cobrar, para el año 2015 han rotado 2,45 veces, mientras que para el año 2016 han rotado 2,78 veces, en el año 2017 rotan 3,17 veces y para el 2018 de 5,03 veces, esto quiero decir que el pago de los créditos con los clientes es alto y existe una demora creciente en los pagos cada año.

Periodo de cuentas por Cobrar

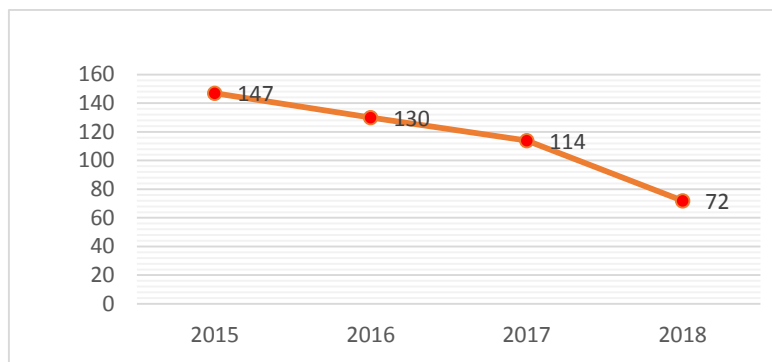


Gráfico 24-3: Periodo de cuentas por Cobrar

Fuente: Empresa Gammarad EC

Elaborado por: Sagñay R, 2020

En el año 2015 la empresa tuvo un periodo promedio de cobro 147 días; en el año 2016 se obtuvo una rotación de cuentas por cobrar de 130 días, mientras que para el 2017 fue de 114 días en el año; y para el año 2018 de 72 días que representa el tiempo que le toma a la empresa en recuperar la totalidad de su cartera.

Rotación de Cuentas por Pagar

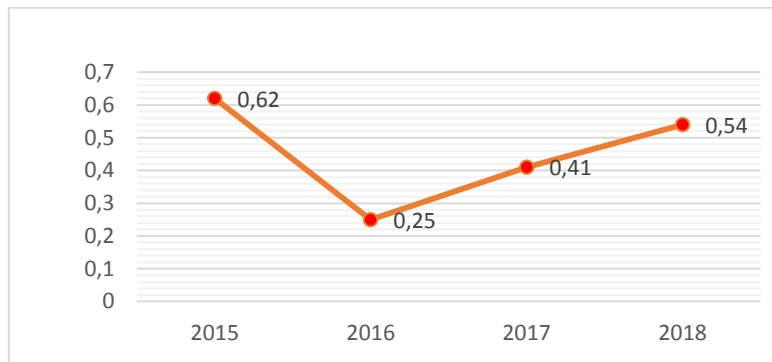


Gráfico 25-3: Rotación de cuentas por Cobrar

Fuente: Empresa Gammarad EC

Elaborado por: Sagñay R, 2020

La rotación de cuentas para el año 2015 han rotado 0,62 veces, para el 2016 0,25 veces mientras que para el año 2017 han rotado 0,41 veces y en el año 2018 de 0,54 veces, esto quiere decir que su rotación, es menor a las cuentas por cobrar lo que es negativo.

Periodo De Cuentas Por Pagar

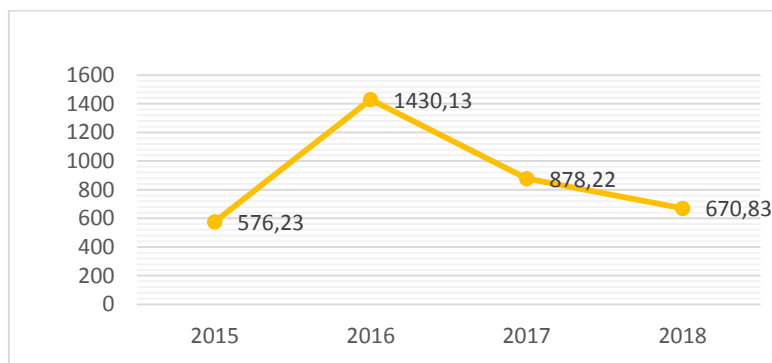


Gráfico 26-3: Periodo de cuentas por Cobrar

Fuente: Empresa Gammarad EC

Elaborado por: Sagñay R, 2020

En el año 2015 la empresa tuvo un periodo promedio de pago de 576,23 días; para el 2017 de 1430,13 días para convertirse en efectivo, en el año 2017 se obtuvo una rotación de cuentas por cobrar de 878,22 días, mientras que para el 2018 fue de 670,83 días en el año; lo cual es el tiempo que le toma a la empresa en recuperar la totalidad de su cartera.

Rotación de Mercadería

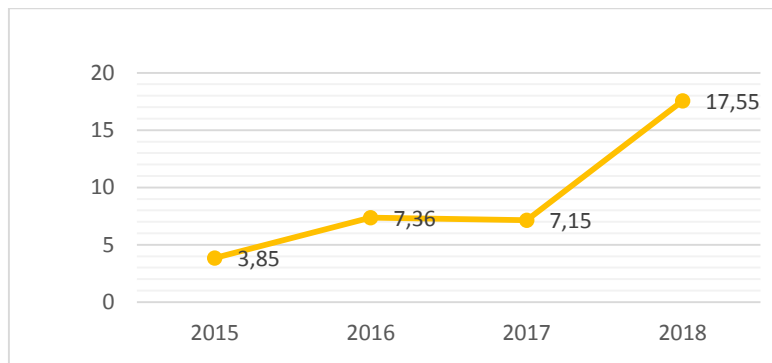


Gráfico 27-3: Rotación de Mercadería

Fuente: Empresa Gammarad EC

Elaborado por: Sagñay R, 2020

La rotación de mercadería en el año 2015 fue 3,85 veces, para el 2016 de 7,36 veces, para el año 2017 incrementó a 7,15 veces y en el año 2018 incremento a 17,55 veces; esto significa, cada cuanto sus inventarios se convierten en dinero efectivo en el año.

Periodo De Mercadería

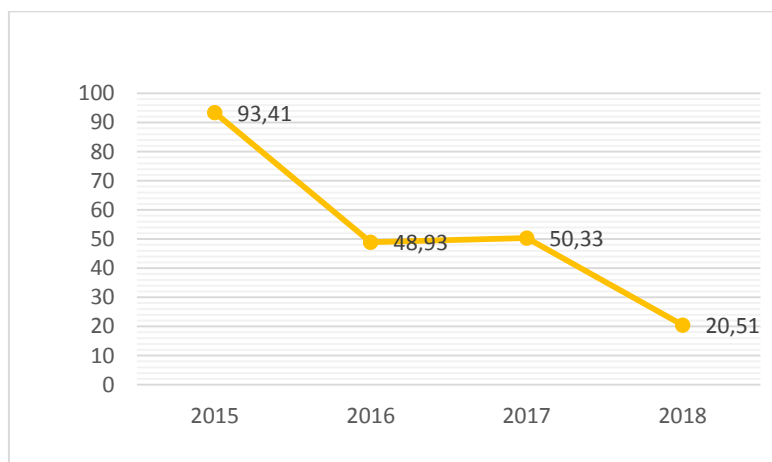


Gráfico 28-3: Periodo de Mercadería

Fuente: Empresa Gammarad EC

Elaborado por: Sagñay R, 2020

El promedio de inventario en el 2015 es de 93,41 días, se presentó para el año 2016 una disminución a 48,93 días, mientras que para el año 2017 han presentado 50,33 días y en el año 2018 de 20,51 días, los días representan en cuantos días el inventario se convierte en efectivo año.

Ciclo de Conversión del Efectivo

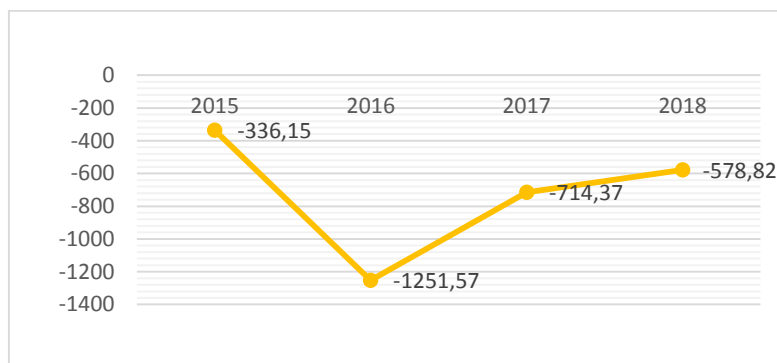


Gráfico 29-3: Ciclo de Conversión de Efectivo

Fuente: Empresa Gammarad EC

Elaborado por: Sagñay R, 2020

El promedio en el año 2015 ha presentado una conversión del efectivo con una duración de -336,15 días, en el 2016 de -1251,57 días, en el año 2017 con una duración de -714,37 días, de -578,82 días en el 2018, presentado dificultad en la presentación de liquidez a corto plazo.

➤ Indicadores de Endeudamiento

Endeudamiento Total

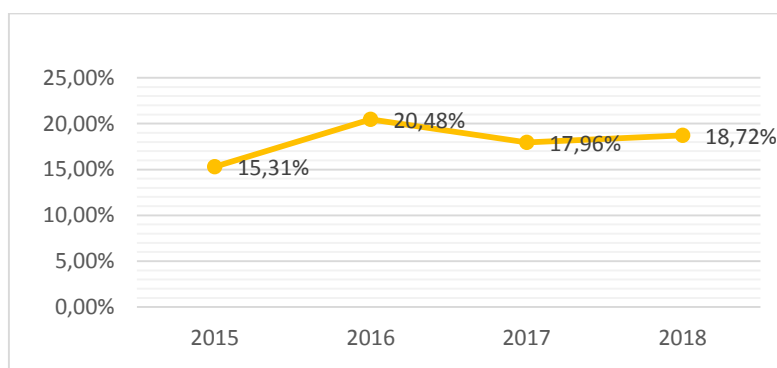


Gráfico 30-3: Endeudamiento Total

Fuente: Empresa Gammarad EC

Elaborado por: Sagñay R, 2020

La participación de los acreedores para el año 2015 es del 15,31%, se incrementó en el 2016 al 20,48% y en el 2017 se redujo a 17,96% y para el 2018 solo 18,72% del activo total es financiado por el pasivo total de la empresa, el resto se realiza por intermedio del patrimonio de la empresa,

y teóricamente es un indicio de que la gestión empresarial es conservadora pues la empresa financia su actividad.

Nivel de Endeudamiento

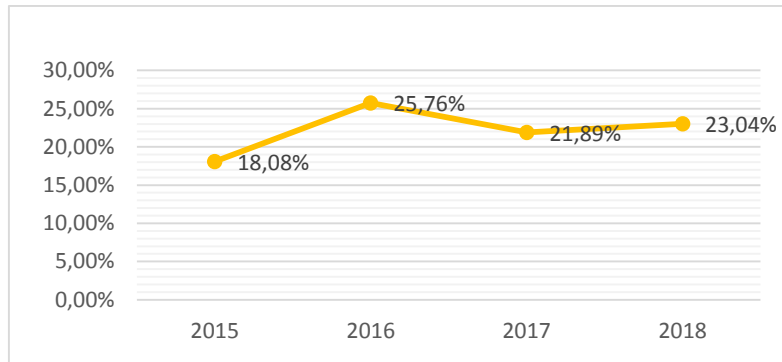


Gráfico 31-3: Nivel de Endeudamiento

Fuente: Empresa Gammarad EC

Elaborado por: Sagñay R, 2020

Se definió el nivel de endeudamiento de terceros constituido en el pasivo total, representa para el año 2015 fue porcentualmente del 18,08%, en el 2016 del 25,76% mientras que en el año 2017 tuvo un decrecimiento de 21,89%, en el 2018 un crecimiento del 23,04%, esto representa el patrimonio de la empresa.

Endeudamiento a Corto Plazo

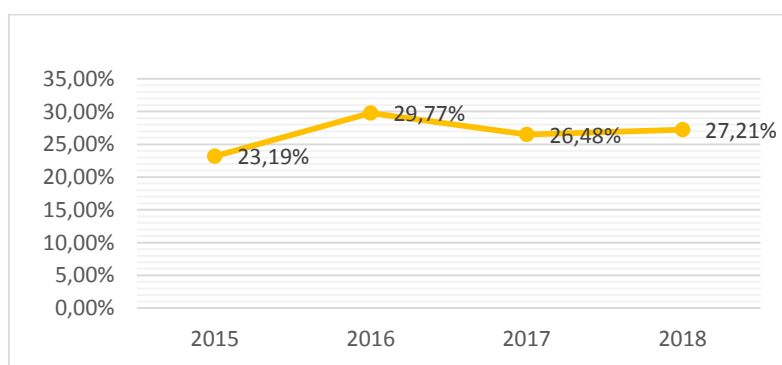


Gráfico 32-3: Endeudamiento a corto Plazo

Fuente: Empresa Gammarad EC

Elaborado por: Sagñay R, 2020

En el 2015 se ubicó en 23,19%; creció para el 2016 a 29,77% en el 2017 se redujo a 26,48% y se incrementó al 27,21%; esta ratio cuanto mayor sea el ratio mayor será la probabilidad de

insolvencia de la empresa; en este caso la empresa no tiene problemas de insolvencia a corto plazo.

Endeudamiento a Largo Plazo

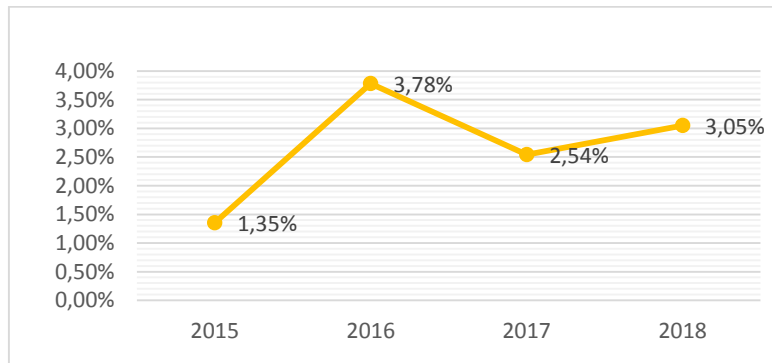


Gráfico 33-3: Endeudamiento a largo Plazo

Fuente: Empresa Gammarad EC
Elaborado por: Sagñay R, 2020

En el 2015 se ubicó en 1,35%; creció para el 2016 a 3,78% en el 2017 se redujo a 26,48% y se redujo al 2,54%; este ratio cuanto mayor sea el ratio mayor será la probabilidad de insolvencia de la empresa; en este caso la empresa no tiene problemas de insolvencia a largo plazo.

➤ Indicadores de Rentabilidad

Margen De Utilidad Bruta

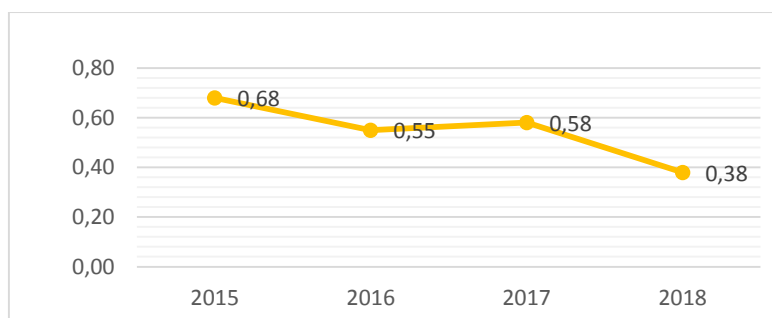


Gráfico 34-3: Margen de Utilidad

Fuente: Empresa Gammarad EC
Elaborado por: Sagñay R, 2020

Se presentó un margen de utilidad bruta para el año 2015 de (68%) reduciéndose a (55%) al 2016, al 2017 reduciéndose a (58%) se mantiene y en el 2018 a 0.38% (38%) este resultado indica que las ventas netas generando la utilidad bruta deseada. Obteniendo una ganancia de 0,68 cent. en el

2015, de 0,55 cent. en el 2016 y en el 2017 de 0,58 mientras que en el último año de 0,38 cent. en el 2018 por cada dólar de facturación.

Margen De Utilidad Neta

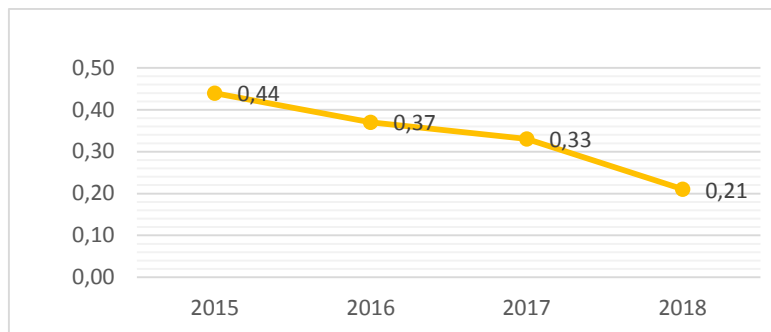


Gráfico 35-3: Margen de Utilidad Neta

Fuente: Empresa Gammarad EC

Elaborado por: Sagñay R, 2020

La utilidad neta resultante después de restar y sumar de la utilidad operacional, indican que ha ido decreciendo de 0,44 (44%) en el 2015 a 0,37 (37%) en el 2016 a 0,33 (33%) al 2017 y a 0,21 (21%) en el 2018, una adecuada utilidad neta. Obteniendo una ganancia de \$0,44 en el 2015, de \$0,37 en el 2016 y en el 2017 de \$0,33 y en el 2018 de \$0,21 por cada dólar de facturación.

Rentabilidad Sobre Activos

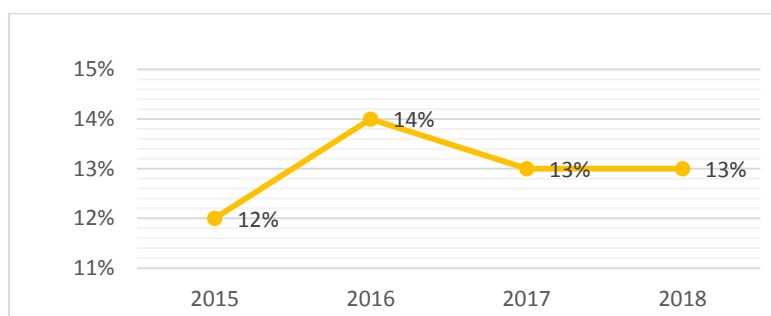


Gráfico 36-3: Rentabilidad sobre Activos

Fuente: Empresa Gammarad EC

Elaborado por: Sagñay R, 2020

La capacidad de generar ganancias en el 2015 fue 0,12 (12%) en el 2016 de 0,14 (14%), en el 2017 de 0,13 (13%) al igual que en 2018 sin considerar únicamente el patrimonio invertido por los accionistas, sino todos los activos de la compañía, con idónea rentabilidad.

Margen Operacional

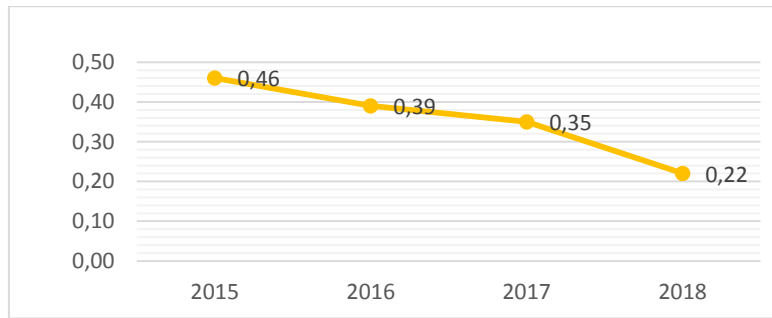


Gráfico 37-3: Margen Operacional

Fuente: Empresa Gammarad EC

Elaborado por: Sagñay R, 2020

La empresa tiene un adecuado margen operacional, para el año 2015 de 0,46 (46%), en el 2016 de 0,39 (39%), para el año 2017 disminución a 0,35 (35%) y para el año 2018 generando un decremento de 0,22 (22%), como margen de utilidad operacional, destinado a cubrir gastos financieros, y pago de impuestos.

Rentabilidad sobre Patrimonio

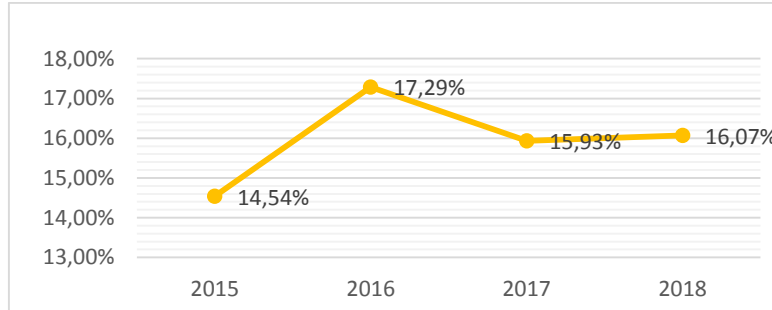


Gráfico 38-3: Rentabilidad sobre Patrimonio

Fuente: Empresa Gammarad EC

Elaborado por: Sagñay R, 2020

Acercas de cómo se están empleando los capitales de una empresa, se estima que cuanto mayor será la rentabilidad que una empresa puede llegar a tener en función de los recursos propios. GAMARAD en el 2015 fue del 14,54%, en el 2016 del 17,29%, en el 2017 de 15,93% y en el 2018 de 16,07%.

3.2.8.4 Indicadores de Evaluación

Tabla 12-3: Flujo de caja de la empresa Gammarad

	0	1	2	3	4	5
Ventas		\$ 34.652,70	\$ 38.503,00	\$ 52.272,00	\$ 54.719,00	\$ 90.815,75
Valor de salvamento						
Costo de Producción		\$ 11.040,30	\$ 12.267,00	\$ 23.546,00	\$ 22.830,00	\$ 56.100,25
Utilidad Bruta		\$ 23.612,40	\$ 26.236,00	\$ 28.726,00	\$ 31.889,00	\$ 34.715,50
(-) Gastos de Administración		\$ 5.736,15	\$ 6.373,50	\$ 6.150,00	\$ 9.567,75	\$ 11.164,88
(-) Gasto de Ventas		\$ 1.912,05	\$ 2.124,50	\$ 2.050,00	\$ 3.189,25	\$ 3.721,63
(-) Gasto de Financiero		\$ 651,60	\$ 724,00	\$ 1.250,00	\$ 987,00	\$ 1.118,50
Utilidad antes de impuestos		\$ 15.312,60	\$ 17.014,00	\$ 19.276,00	\$ 18.145,00	\$ 18.710,50
(-) 15% part. Trabajadores		\$ 2.296,89	\$ 2.552,10	\$ 2.891,40	\$ 2.721,75	\$ 2.806,58
Utilidad a IR		\$ 13.015,71	\$ 14.461,90	\$ 16.384,60	\$ 15.423,25	\$ 15.903,93
(-) Impuesto a la renta		\$ 5.358,60	\$ 5.954,00	\$ 6.746,00	\$ 6.350,00	\$ 6.548,00
Utilidad Neta		\$ 7.657,11	\$ 8.507,90	\$ 9.638,60	\$ 9.073,25	\$ 9.355,93
(+) depreciación		\$ 85,60	\$ 18.601,60	\$ 18.601,60	\$ 18.601,60	\$ 18.601,60
(+) amortización intangibles		\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00
Inversión Fija	\$ (12.013,20)					
Inversión Intangible	\$ (150,00)					
Capital de Trabajo	\$ (28.858,80)					
Rec. Capital de Trabajo						
Flujo de caja	\$ (41.022,00)	\$ 7.772,71	\$ 27.139,50	\$ 28.270,20	\$ 27.704,85	\$ 27.987,53

Fuente: Empresa Gammarad EC

Elaborado por: Sagñay R, 2020

3.2.8.5 Indicadores de Evaluación

Valor Actual Neto

Tabla 13-3: Valor Actual Neto

AÑOS	FLUJO DE CAJA	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN $1/(1+i)^n$	FLUJO DE CAJA DE EFECTIVO ACTUAL	FLUJO DE CAJA DE EFECTIVO ACUMULADO
0	(\$ 41.022,00)	1	(\$ 41.022,00)	(\$ 41.022,00)
1	\$ 7.772,71	0,88562955	\$ 6.883,74	(\$ 34.138,26)
2	\$ 27.139,50	0,7843397	\$ 21.286,59	(\$ 12.851,67)
3	\$ 28.270,20	0,694634416	\$ 19.637,45	\$ 6.785,78
4	\$ 27.704,85	0,615188765	\$ 17.043,71	\$ 23.829,50
5	\$ 27.987,53	0,544829349	\$ 15.248,43	\$ 39.077,92
		VAN=	\$ 39.077,92	
TIR=		25,15%		

Fuente: Empresa Gammarad EC

Elaborado por: Sagñay R, 2020

La empresa cuenta con una VAN en la final del periodo de \$39,077,92 siendo rentable para la institución, pero con un TIR DEL 25,15% cada año para la recuperación de mi inversión, existiendo la capacidad de ampliar o mejorarse el sistema de comercialización.

Beneficio Costo

Tabla 14-3: Beneficio Costo

Años	Flujo de caja	Factor de actualización	Flujo de efectivo actual	
		$1 / (1 + i)^n$		
0	(\$ 41.022,00)	1	(\$ 41.022,00)	(\$ 41.022,00)
1	\$ 7.772,71	0,88562955	\$ 6.883,74	(\$ 34.138,26)
2	\$ 27.139,50	0,7843397	\$ 21.286,59	(\$ 12.851,67)
3	\$ 28.270,20	0,694634416	\$ 19.637,45	\$ 6.785,78
4	\$ 27.704,85	0,615188765	\$ 17.043,71	\$ 23.829,50
5	\$ 27.987,53	0,544829349	\$ 15.248,43	\$ 39.077,92
Sumatoria			\$ 39.077,92	

Fuente: Empresa Gammarad EC

Elaborado por: Sagñay R, 2020

B/C= Ingresos Actualizados / Egresos Actualizados

$$\begin{array}{rcl} \text{B/C=} & & \frac{73.216,18}{41.022,00} \\ \text{B/C=} & 1,78 & \end{array}$$

Periodo De Retorno Interno (PRI)

Per. Ult Fc Acum. Negativo = 2

Abs. Ult Fc Acum. Negativo= 12,851,67

Fc Neto Sig. Per. = 19,637,45

PRI		2,65
	2	0,65
MES		7,85
	7	0,85
DIA		25,60
	2 años, 7 Meses Y 25 Días	

Análisis: La empresa esta representa un beneficio costo del 1,78, declarando por cada dólar invertido existe la ganancia de 0,78 ctvs., siendo viable el proyecto a corto plazo. El periodo de retorno es el adecuado puesto que la inversión establecida la recupero a los 2 años, 7 meses y 25 días.

Punto de Equilibrio

Tabla 15-3: Punto de Equilibrio

		2014	2015	2016	2017	2018
VENTAS NETAS						
	Ventas Brutas	\$ 27.000,00	\$ 30.000,00	\$ 45.000,00	\$ 50.000,00	\$ 85.711,50
	Capacitaciones	\$ 7.652,70	\$ 8.503,00	\$ 7.272,00	\$ 4.719,00	\$ 5.104,25
TOTAL VENTAS NETAS		\$ 34.652,70	\$ 38.503,00	\$ 52.272,00	\$ 54.719,00	\$ 90.815,75
	Acreedores	\$ 11.040,30	\$ 12.267,00	\$ 23.546,00	\$ 22.830,00	\$ 56.100,25
UTILIDAD BRUTA		\$ 23.612,40	\$ 26.236,00	\$ 28.726,00	\$ 31.889,00	\$ 34.715,50
	Gastos de ventas y adm..	\$ 7.648,20	\$ 8.498,00	\$ 8.200,00	\$ 12.757,00	\$ 14.886,50
UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 15.964,20	\$ 17.738,00	\$ 20.526,00	\$ 19.132,00	\$ 19.829,00
	Otros imprevistos	\$ 651,60	\$ 724,00	\$ 1.250,00	\$ 987,00	\$ 1.118,50
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 15.312,60	\$ 17.014,00	\$ 19.276,00	\$ 18.145,00	\$ 18.710,50
IMPUESTO A LA RENTA		\$ 5.358,60	\$ 5.954,00	\$ 6.746,00	\$ 6.350,00	\$ 6.548,00
UTILIDAD DEL EJERCICIO		\$ 9.954,00	\$ 11.060,00	\$ 12.530,00	\$ 11.795,00	\$ 12.162,50
Punto de equilibrio						
Costo fijo	CF	\$ 13.006,80	\$ 14.452,00	\$ 14.946,00	\$ 19.107,00	\$ 21.434,50
costo variable total	CVT	\$ 11.691,90	\$ 12.991,00	\$ 24.796,00	\$ 23.817,00	\$ 57.218,75
ventas totales	VT	\$ 34.652,70	\$ 38.503,00	\$ 52.272,00	\$ 54.719,00	\$ 90.815,75
Punto de equilibrio		\$ 19.630,01	\$ 21.811,12	\$ 28.434,17	\$ 33.833,28	\$ 57.939,41
CPK		57%	57%	54%	62%	64%

Fuente: Empresa Gammarad EC

Elaborado por: Sagnay R, 2020

Análisis: La empresa se determinó un punto de equilibrio de sus ventas en el año 2014 con un monto por \$19,630,01 que permite establecer que no existe ni ganancia o pérdida, esto manifestado que la organización utilidad una capacidad del 57%, teniendo en cuenta que la empresa debería establecer políticas de marketing para que el punto de equilibrio no de caiga.

3.2.9 Diagnóstico Situacional Empresarial

Para conocer el diagnóstico situacional se desarrolla mediante el análisis interno y externo que nos permite determinar la parte cualitativa de la empresa. Para lo cual se empieza realizando un análisis externo que engloba el macro y micro entorno, tomando como referencia el modelo PESTEL para el siguiente análisis de acuerdo a la actividad empresarial analiza el modelo PEST.

Tabla 16-3: Factores claves del macro entorno

FACTORES	VARIABLE	IMPACTO	RESULTADOS
Político	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cambios de gobierno y sus programas electorales ➤ Reformas Tributarias 	<p>Inestabilidad empresarial</p> <p>Cambios constantes para nivelar la economía.</p>	<p>Amenaza</p> <p>Amenaza</p>
Económico	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Tasas desempleo 	<p>Debido al desempleo Latente en el país no pueden adquirir los equipos.</p>	<p>Amenaza</p> <p>Amenaza</p>
Social	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Nivel de educación ➤ Nivel de ingresos 	<p>Es una gran ventaja ya que la sociedad posee suficiente conocimiento.</p> <p>Un aspecto positivo lo cual permite que se desarrolle la economía del país</p>	<p>Oportunidad</p> <p>Oportunidad</p>
Tecnológico	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Nueva maquinaria tecnológica ➤ Incentivos por uso de tecnologías 	<p>Innovación tecnológica continúa.</p> <p>La mayoría de los productos nuevos ofertan grandes incentivos.</p>	<p>Oportunidad</p> <p>Oportunidad</p>

Elaborado por: Sagñay R, 2020

Tabla 17-3: Factores claves del micro entorno

FACTORES	NIVEL DE IMPACTO	RESULTADOS
Poder de negociación con los clientes	Alto	La mayoría de los clientes optan por adquirir productos garantizados y de buena calidad y más aún si se trata de equipos tecnológicos.
Poder de negociación con los Proveedores	Alto	Como la mayoría de los productos son importados deben negociar las facilidades de pagos es factor muy importante en el giro del negocio
Amenaza de los nuevos competidores	Alto	Tanto a nivel local como nacional existen una gran variedad de competencia debido al costo de los productos la mayoría comercializa mediante catálogos. Por ende, la mayoría de las clínicas y hospitales optan por comprar de manera directa.
Amenaza de los productos sustitutos.	Alto	La mayoría de los productos son sustituibles, debido a que la tecnología presenta un cambio constante
Rivalidad entre empresas.	Alto	En todo ámbito mismo se presenta este factor una de los factores es al proporcionar descuentos. Por ende, la mayoría de los clientes menciona que se debe brindar un mantenimiento preventivo para evitar daños futuros de los equipos.

Elaborado por: Sagñay R, 2020

Tabla 18-3: Análisis interno

FACTORES	NIVEL DE IMPACTO	ANÁLISIS	TÈCNICA APLICADA
Productos de Calidad	Alto	La calidad del producto es garantizada porque en su totalidad son importados por ende no presenta problemas en su calidad	Entrevista, Observación directa
Económico	Alto	Los equipos tecnológicos poseen un costo elevado la misma que es utiliza específicamente para el área de la salud.	Entrevista, Observación directa
No realiza la capacitación adecuada al personal	Alto	Mediante la encuesta realiza al personal de la empresa Gammarad manifestó que no se ha realizado la capacitación ya que empresa contrata personal con experiencia por ende consideran que no es necesario realizarlo.	Entrevista, Observación directa
No aplica las exigencias de un mercado moderno	Alto	Se determinó mediante la encuesta que se aplicó al gerente de la empresa, quien indica que no se trabaja con publicidad, por ende, el mercado desconoce la existencia de esta empresa, no cuentan con una filosofía empresarial estructurada.	Entrevista, Observación directa
No utiliza herramientas para medir el rendimiento empresarial	Alto	Se determinó mediante la encuesta que se aplicó a la contadora de la empresa, quien supo manifestar que no aplican herramientas que le permitan conocer el nivel de rendimiento.	Entrevista, Observación directa
Poseen cuentas por cobrar significativas	Alto	Según la observación y respectivo análisis aplicado se puede notar que en los 4 años de análisis las cuentas por cobrar presentan cartera vencida.	Estados Financiero, Observación directa
Inexistencia de políticas de crédito y compra		Debido a que no cuenta con una política establecida presenta este tipo de problemas lo cual dificulta el desarrollo y rentabilidad del negocio.	Estados Financiero, Observación directa

Elaborado por: Sagñay R, 2020

Matriz de evaluación de factores externos

Para la evaluación de la siguiente matriz MEFI lo cual permite ponderar tanto fortalezas como debilidades, por lo tanto, a mayor fortaleza se le asignará una calificación de 4, a menor fortaleza 3; en lo que respecta a las debilidades se ponderará con 2 a las de menor impacto y con la calificación de 1 a las de menor impacto.

Tabla 19-3: Matriz de evaluación de factores externos

Factor a analizar	Peso	Calificación	Peso Ponderado
FORTALEZAS			
F1 Productos de calidad	0,10	4	0,4
F2 Personal con experiencia	0,09	3	0,27
F2 Variedad de equipos	0,09	4	0,36
F4 Adecuado Ambiente Laboral	0,08	3	0,24
	Total, Fortalezas		1,27
DEBILIDADES			
D1 Cuentas por cobrar Crecientes	0,08	3	0,24
D2 Inexistencia de análisis de crédito	0,07	2	0,14
D3 Fluctuación alta en pago a Proveedores	0,08	3	0,24
D4 Carencia de cumplimiento de objetivos	0,07	3	0,21
D5 Carencia de repuesto al instante	0,06	3	0,18
D6 Políticas inexistentes de compra y ventas	0,08	3	0,24
	Total, Debilidades		1,25
TOTAL	1		2,52

Elaborado por: Sagñay R, 2020

Análisis e interpretación

La suma total de la matriz de evaluación de los factores internos es 2,52 valor que esta es igual al promedio de calificación que es (2,52) por lo cual se mencionan en base al resultado obtenido que la empresa posee una posición interna, medianamente fuerte pero no se logra solucionar de manera oportuna.

Tabla 20-3: Matriz de evaluación de factores internos

Factor a analizar	Peso	Calificación	Peso Ponderado
OPORTUNIDADES			
O1 Mercado local creciente	0,09	3	0,27
O2 Diversos proveedores en el mercado nacional	0,09	4	0,36
O3 Crecimiento estructural y económico	0,09	4	0,36
O4 Equipos con tecnología avanzada	0,10	4	0,4
	Total Oportunidades		1,39
AMENAZAS			
A1 Situación económica del País	0,07	3	0,21
A2 Políticas Gubernamentales Inestables	0,06	2	0,12
A3 Desempleo Creciente	0,05	2	0,1
A4 Presencia de Productos Sustitutos	0,08	2	0,16
A5 Inestabilidad de impuestos	0,07	3	0,21
A6 Competencia de empresas Nacionales	0,07	3	0,21
	Total, Amenazas		1,01
TOTAL	1		2,4

Elaborado por: Sagñay R, 2020

De acuerdo a los resultados obtenidos en la matriz de evaluación es de 2,40 valor que está por debajo del promedio (2,50) este resultado muestra que la empresa posee varias amenazas y pocas oportunidades en el mercado, la misma que no se logran solucionar de la manera más adecuada.

3.2.9.1 FODA de la empresa Gammarad

Tabla 21-3: Matriz FODA

FORTALEZAS F1: Productos de calidad F2: Personal con experiencia F3: Variedad de equipos F4: Adecuado Ambiente Laboral	DEBILIDADES D1: Cuentas por cobrar Crecientes D2: Inexistencia de análisis de crédito D3: Fluctuación alta en pago a Proveedores D4: Carencia de cumplimiento de objetivos D5: Carencia de repuestos al instante
OPORTUNIDADES O1: Mercado local creciente O2: Diversos proveedores en el mercado nacional O3: Crecimiento estructural y económico O4: Equipos con tecnología avanzada	AMENAZAS A1: Situación económica del País A2: Políticas Gubernamentales Inestables A3: Desempleo Creciente A4: Inestabilidad de impuestos A5: Competencia de empresas Nacionales

Elaborado por: Sagñay R, 2020

Determinación de estrategias

Tabla 22-3: Determinación de estrategias

ANÁLISIS INTERNO / EXTERNO	FO-FA	DO-DA
	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	F1: Productos de calidad F2: Personal con experiencia F3: Variedad de equipos F4: Adecuado Ambiente Laboral	D1: Cuentas por cobrar Crecientes D2: Inexistencia de análisis de crédito D3: Fluctuación alta en pago a Proveedores D4: Carencia de cumplimiento de objetivos D5: Carencia de repuestos al instante
OPORTUNIDADES		
O1: Mercado local creciente	F1-O1: Estrategias para ingresos en nuevos segmentos de mercado	D1-O1: Estrategias para la recuperación de cartera vencida
O2: Diversos proveedores en el mercado nacional		
O3: Crecimiento estructural y económico	F3-O3-O2: Estrategias para mantener el crecimiento estructural y económico	D2,D3,D4-O1,O2: Estrategias para el mejoramiento de políticas de ventas
O4: Equipos con tecnología avanzada	F4-O4: Comercialización de equipo tecnología de punta	O4-D4: Estrategias para contar con repuestos al día de los equipos
AMENAZA		
A1: Situación económica del País	F1-A5: Estrategias para mantener el mercado local	D2,D3-A1,A2,A3,A4: Estrategias para el mejoramiento de las políticas de crédito
A2: Políticas Gubernamentales Inestables		
A3: Desempleo Creciente	F3,F4 A1,A2,A4,A5: Estrategias para el crecimiento de ventas	D1,D3-A1,A2,A4: Estrategias para el mejoramiento de las políticas cobro
A4: Inestabilidad de impuestos		
A5: Competencia de empresas Nacionales		

Elaborado por: Sagñay, R 2020

3.2.10 Resultados del diagnóstico Situacional

Mediante las diferentes técnicas aplicadas para conocer la situación real de la empresa Gammarad, entre ellas las encuestas, entrevistas, observación directa y fuentes bibliográficas aplicadas en la Evaluación Económica y Financiera aplicada a la empresa en mención durante los periodos 2015 al 2018.

Para lo cual se apoyó en el análisis de Pest y las fuerzas de Porter con el fin de analizar los factores externos (Oportunidades y Amenazas) e internos (Fortalezas y Debilidades) que posee la empresa, la misma que permite proponer estrategias que contribuyan a un manejo oportuno de los recursos disponibles de la empresa, mediante una toma de decisiones adecuadas.

Los resultados más significativos del diagnóstico situacional de la empresa afirman que posee fortalezas propias entre ellas: Personal con experiencia, Productos de calidad, Variedad de equipos, Adecuado Ambiente Laboral, en cuanto a las oportunidades son: Mercado local creciente, Diversos proveedores en el mercado nacional, Crecimiento estructural y económico, Equipos con tecnología avanzada, para contrarrestar las amenazas potenciales como: Políticas Gubernamentales Inestables, Situación económica del País, Desempleo Creciente, Inestabilidad de impuestos, Competencia de empresas Nacionales con el fin de eliminar las debilidades en el manejo inadecuado de Cuentas por cobrar Crecientes, Inexistencia de análisis de crédito, Fluctuación alta en pago a Proveedores, Carencia de cumplimiento de objetivos, Carencia de repuestos al instante, todo esto se logrará mediante la creación de estrategias que ya fueron planteadas.

3.2.11 Plan Operativo Anual

Tabla 23-3: Plan operativo anual para la implementación de estrategias 2020

OBJETIVO	ESTRATEGIA	ACTIVIDADES	RESPONSABLES	PERIODO	COSTO	META
Incrementar ventas	Sistematizar y controlar ventas	-General mayor fidelidad en los clientes. -Ofertar equipos tecnológicos más avanzados y garantizados. -Mejorar la publicidad en distintos medios y redes. -Establecer precios acordes a la situación real de la empresa. -Aplicar políticas propuestas de venta para mejorar su nivel de cobro. -Aplicar actividades y decisiones propuestas.	Gerente general y personal administrativo, ventas	Junio 2020-junio 2021	\$50.00	- Mejorar su nivel de rentabilidad mediante la correcta toma de decisiones que permita optimizar sus recursos. - Mejorar el tiempo de gestión en las garantías del equipo. - Monitorear el proceso de ventas cada 15 días.
Proponer estrategias financieras para el mejoramiento de las diversas actividades de la empresa.	Controlar el plan de cuentas de los estados financieros	-Aplicar actividades y decisiones propuestas. -Entregar información de los estados financieros de forma oportuna y confiable que permita tomar decisiones frente a las actividades empresariales. -Mantener medidas de control que garanticen la fiabilidad de las transacciones realizadas en un determinado periodo contable.	Gerente general y personal administrativo	Junio 2020-junio 2021	\$80.00	-Cumplir a cabalidad todos los objetivos planteados utilizando eficientemente y eficazmente los recursos disponibles.
Brindar información financiera oportuna al gerente de la empresa para la toma de decisiones	Otorgar estados financieros	-Emitir estados financieros trimestralmente, de acuerdo a las NIIF, que reflejen la situación económica de la empresa. -Mantener la documentación de todas las transacciones financieras realizadas en un determinado periodo contable. -Entregar en forma oportuna la información requerida por la Gerencia, que permita cancelar las retenciones e impuestos correspondientes a tiempo. -Efectuar el pago de los bienes y servicios adquiridos por la empresa. -Aplicar actividades y decisiones propuestas. -Aplicar políticas propuestas	Contadora de la empresa	Junio 2020-junio 2021	\$50.00	Generar información financiera requerida que permita tomar de decisiones de manera eficaz y eficiente. -Brindar información financiera adicional a la Gerencia de forma oportuna y confiable.

Reducir el periodo de cobro	Establecer un sistema de periodo de recuperación cuentas por cobrar	-Depurar las cuentas por cobrar registradas en el balance general. -Depurar las cuentas por pagar registradas en el balance general. -Contar con capital propio para no optar préstamos y general interés lo cual afecta a la rentabilidad empresarial	Gerente General y personal administrativo	Junio 2020-junio 2021	\$100.00	-Establecer cobros mediante con tarjetas de crédito. -Establecer un cierto % con la entidad financiera o convenio, para que permita el cobro a tiempo por el equipo otorgado a crédito.
Reducir costos de ventas	Optimizar el costo de venta	-Aplicar decisiones y actividades propuestas -Aplicar Políticas propuestas -Minimizar los costos de Adquisición y Distribución de equipos. -Realizar nuevas negociaciones con los proveedores.	Gerente General y personal administrativo	Junio 2020-junio 2021	\$50.00	-Superar el nivel de clientes del año anterior. -Buscar nuevos proveedores nacionales o internacional que brinden mayores beneficios
Incrementar la rotación de inventarios		-Aplicar todas las políticas propuestas. -Asignar un jefe de bodega -Aplicar flujograma de proceso de compras. -Establecer un sistema de control de inventarios.	Gerente General y personal administrativo	Junio 2020-junio 2021	\$100.00	-Supervisión y monitoreo de equipos mes a mes -Realizar control de equipos antes de su comercialización para evitar algún perjuicio.
Incrementar el efectivo de la empresa	Aplicar políticas de manejo adecuado del efectivo	-Implementar políticas en el manejo del efectivo. -Indagar sobre nuevas oportunidades del giro negocio. -Incrementar los efectivos de la empresa.	Gerente General y personal administrativo	Junio 2020-junio 2021	\$50.00	-Incrementar el efectivo de la empresa. -Contar con un capital propio que permita el giro oportuno del negocio.
Inversión en activos fijos	Invertir adecuadamente la deuda a largo plazo en activos fijos	-Invertir adecuadamente el financiamiento a largo plazo -Investigar y aplicar proyecciones sobre nuevos nichos de mercado. -Indagar sobre nuevas oportunidades del giro negocio. -Aplicar todas las políticas propuestas.	Gerente General y personal administrativo	Junio 2020-junio 2021	\$100.00	Establecer un sistema racional para la toma de decisiones adecuadas. -Utilizar de manera eficiente cada uno de los recursos de acuerdo al requerimiento de la empresa.
Desarrollar nuevas capacitaciones	Ampliar temas de capacitaciones	-Incrementar nuevas áreas de capacitación en ventas y administración -Realizar capacitación permanente al personal de la empresa.	Gerente General y personal administrativo	Junio 2020-junio 2021	\$50.00	-Desarrollar la capacitación en cualquier área de mayor relevancia. -Capacitar al personal sobre las 5”c” del crédito y evaluación al cliente. -Capacitar al personal de mantenimiento para que realice su trabajo de manera oportuna.

Elaborado por: Sagñay, R. 2020

3.2.12 Políticas Financieras

Políticas para otorgar créditos

Objetivo: Esta política tiene por objeto establecer los procesos a seguir para analizar, otorgar, negociar y ampliar crédito a clientes de la empresa Gammarad, así como disminuirlo o revocarlo en caso de ser necesario.

- Conocer las instalaciones del cliente.
- Solicitar alguna referencia personal
- Revisar la documentación personal del cliente que requiere el producto a crédito
- Revisar en la base de datos que no posea una cuenta pendiente de pago
- Mantener menos de un 5% de cuentas de crédito pendientes vencidas.
- Mantener garantía sobre los clientes.
- No otorgar crédito sin antes pedir una cuota inicial
- Se aplican condiciones de pago (forma de pago, tiempo de pago y recargo)

Políticas de cobro

- Establecer cobros mediante con tarjetas de crédito.
- Establecer un cierto % con la entidad financiera o convenio, para que permita el cobro a tiempo por el equipo otorgado a crédito.
- Mantener el periodo medio de cobro por debajo de los 15 días
- Establecer acuerdos de pago que ayude a recuperar las cuentas pendientes de cobro
- Realizar visitas domiciliarias para dejar una notificación
- Realizar informes sobre las notificaciones que se ha entregado a los clientes.
- Si el cliente en mora hace caso omiso a la notificación entregada proceder con acciones pertinentes de cobranza pre jurídica y jurídica.
- Monitorear la recuperación de cartera para que el periodo promedio de cobro no exceda los 105 días.
- Elaborar las notificaciones a los clientes y realizar los informes cada 10 días de los resultados de los cobros aplicados.

Resultados Generales del Marco Propositivo

Se logró elaborar estrategias tanto internos como externos que permitirán manejar de mejor manera los recursos disponibles de la empresa, bajo la situación real que se desenvuelve la entidad, la misma que contribuirá al desarrollo continuo de empresa y todo lo que abarca a la misma.

Seguidamente se planteó estrategias de los resultados obtenidos en los indicadores financieros tanto en el balance general como el estado de resultados otorgados por la empresa Gammarad, la misma permitió conocer las falencias que presenta la empresa en mención para lo cual se detalló una variedad de estrategias que permitirán lograr con los objetivos propuestos por la empresa optimizando de mejor manera sus recursos, adicional se aplicó los indicadores de evaluación financiera la misma que nos permiten medir la garantía de la empresa para ajustar costos y gastos y convertirlas en ventas de utilidad.

Finalmente, en base a todos los resultados obtenidos en cada uno de los capítulos anteriormente citados en el documento investigativo, permitió establecer y ejecutar políticas sólidas y necesarias justo al requerimiento empresarial con la finalidad de optimizar los recursos económicos y financieros de la empresa Gammarad, para mejorar las falencias presentes de los periodos 2015 al 2018.

Riobamba, 17 de febrero de 2020

Biof. Xavier Carrasco

GERENTE DE LA EMPRESA COMERCIAL “GAMMARAD EC”

Riobamba. -

De mis consideraciones:

Por medio de la presente me permito dar a conocer los resultados del Análisis y Evaluación Económica Financiero, realizado a la entidad que usted preside, dicho análisis se ejecutó a los años 2015-2018.

Para el desarrollo de la Evaluación Económica y Financiera fue necesaria la aplicación de los indicadores financieros y sus respectivos análisis, con la finalidad de evaluar y diagnosticar acerca del movimiento de las cuentas y del estado de liquidez, endeudamiento, actividad y rentabilidad con la que cuenta la empresa.

Considero que la información otorgada será de mucha utilidad para su empresa y se utilice en beneficio de la misma.

Atentamente,

Nancy Rosalía Sagñay Chucuri

ANALISTA

3.2.12.1 Descripción de la empresa

Razón Social:

Tipo de empresa: Comercial

Estructura de posición:

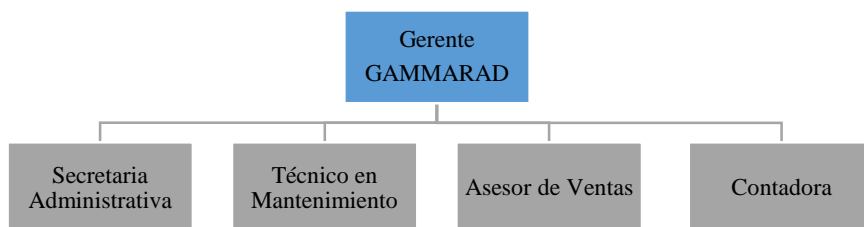


Figura 23-3: Organigrama de Posición de la Empresa Gammarad

Fuente: Datos de la empresa Gammarad (2019)

Elaborado por: Sagñay R, 2020

Fecha o periodo al que corresponden los estados financieros: 2015 - 2018

Análisis de la evaluación financiera

Una vez realizado el análisis de los estados financieros proporcionados por la empresa Gammarad, de los periodos 2015 al 2018 a continuación de detalla el respectivo análisis alcanzado durante la investigación.

De acuerdo a la relación año tras año existe

Síntesis del Análisis horizontal y vertical del Balance General

En base a los estados financieros de la distribuidora de equipos radiográficos, las cuentas por cobrar tienen un alto peso en el activo corriente, lo cual no es favorable por la dificultad de realizar cobros, el valor se situó en el 11,35% en el 2015, en el año 2016 obtuvo un crecimiento por 13,43% considerando por inadecuadas políticas o decisiones de los administradores, en el año 2017 tuvo un decrecimiento en la participación por 12,43% pero en el año 2018 un crecimiento apenas del 12,59%.

El comportamiento de las cuentas por cobrar en el periodo 2015-2016 expresa un incremento en 20%, para el periodo 2016-2017 obtuvo una disminución en -8,33% y en el último periodo 2017-2018 su crecimiento de 4,55%.

En la cuenta de servicio prestado posee una representación del 3,27% en el periodo 2015, en el año 2016 sobre los servicios obtuvo una disminución en 2,02% pero para el siguiente año cuenta con un crecimiento del 2,57% en el año 2017 y terminar el periodo con un aumento del 2,67%,

En el análisis horizontal en el periodo 2015-2016 representa una disminución en la cuenta mercadería del -37,19, pero en los siguientes periodos 2016-2017 nos presenta un incremento de 25,86% esta puede estar relacionado al incremento de la clientela, pero en el siguiente periodo decreció 7,09% derivado de situaciones externas al funcionamiento de la empresa.

En el análisis de la cuenta de los anticipos de los clientes en el año 2015 su representación fue 1,13% en relación al activo total, para el año 2016 obtuvo 1,90%, en el año 2017 el resultado fue 1,17% y en el año 2018 fue 1,50 este resultado se encuentra relacionados una fluctuación en las ventas que ha mantenido la organización. Pero en el análisis horizontal su representación en el periodo 2015-2016 obtuvo un 70,28%, pero en el periodo 2016-2017 fue del -39,40% y en el último periodo de análisis 2017-2018 obtuvo un crecimiento del 32,51%, obtenido una fluctuación en los ingresos adquiridos en la cuenta de anticipo.

En la cuenta caja y bancos manifiesta unos valores menores al 1,00% estableciendo un nivel riesgos en la maniobra de liquidez inmediata, pero en la cuenta de mercadería, está siendo representada con una variación mínima siendo que en el año 2015 se tuvo un porcentaje del 2,30%, en el 2016 obtuvo una disminución del 2,28%, para el siguiente año 2,30% y en el año 2018 se tuvo una disminución del 2,23%.

En el activo no corriente tiene una mayor representación con el 67,01% en la cuenta vehículos en el año 2015, pero en el año 2016 su porcentaje fue 66,03% pero en el año 2017 se obtuvo un 66,69% pero existe una disminución en un 64,62%, estas variaciones están en la dependencia de los ingresos, pero no se observa una variación en el análisis horizontal.

La cuenta del local comercial en el análisis vertical su participación en el año 2015 tuvo un porcentaje del 9,04%, en el siguiente año 2016 su presentación obtuvo una disminución del 8,91% en el año 2017 se manifiesta con la cantidad de 9,00% pero en el año 2018 su participación decrece en 8,72%, pero en el análisis horizontal no tiene un cambio en la representación.

Los muebles y enseres su participación en los balances generales ha contado con un incremento desde el año 2015 con un porcentaje del 0,62% hasta el año 2018 donde su inserción fue del 1,74%, y en el análisis horizontal en el periodo 2015-2016 fue del 12,85%, para el siguiente periodo 2016-2017

se obtuvo un aumento por 32,51% y en el último periodo 2017-2018 fue del 95,31%, debido al incremento de los muebles de la oficina para mejoramiento de la atención a sus clientes.

Los otros activos considerado desde de ellos las cuentas como el IVA y retención, en la cuenta del IVA descontable a favor en el año 2015 con participación del 0,12%, año 2016 con el 0,15%, en el año 2017 fue del 0,14% y en el año 2018 se mantuvo con 0,14%, y su análisis horizontal en el periodo 2015-2016 tuvo un porcentaje de 2,15%, para el siguiente periodo 2016-2017 se obtuvo un decrecimiento del -10,48% pero en el periodo fue de 5,85%, esta fluctuación dependiendo de las ventas realizado en cada uno de los periodos.

La Retención en la fuente a favor en el año 2015 su participación fue del 0,40%, para el siguiente año 2016 tuvo un incremento del 1,15%, en el año 2017 su porcentaje disminuye a favor del 0,78% y en el año 2018 fue del 0,94%, estas fluctuación en las debida a las condiciones de las ventas, pero en el análisis horizontal en el periodo 2015-2016 tuvo un aumento de 51,97%, para el siguiente periodo 2016-2017 se obtuvo una disminución del -32,98% y para el siguiente periodo tiene un incremento por 24,61%.

La cuenta del IVA retenido su participación es poco significativa con representación en el año 2015 por 0,06%, pero existe un incremento y mantenimiento en su participación por 0,07% en los años 2016-2018.

Las cuentas del pasivo corriente con mayor participación son las obligaciones bancarias, nacionales, extranjeros y los sueldos por pagar, con una participación del 4,36% en el año 2015, tiene un incremento para el año 2016 por 4,95%, su representación disminuye en el año 2017 fue del 4,67% y un incremento poco significativo por 4,68%. El análisis horizontal tiene un incremento por 15,28% en el periodo 2016-2017, y una variación con disminución del -6,63% en el periodo 2017-2018 pero en el siguiente periodo 2017-2018 fue del 3,55%.

La cuenta de obligaciones financieras en el año 2015 su porcentaje en el balance general fue del 3,71%, pero existe un incremento para el año 2016 obtuvo por 5,57% y en el año 2017 declaro por 4,66% y en el último año de análisis se obtuvo por 4,98%, la cuenta tiene variaciones con pagos con las entidades bancarias.

En la cuenta nacionales su contribución en el año 2015 por 3,19%, su incremento para el siguiente año 2016 conto con 4,68%, para el siguiente año 2017 su participación con 3,95% y un aumento por 4,20%, representado con una fluctuación en la adquisición de los productores, pero este cambio entre

el periodo 2015-2016 manifiesta incremento del 48,90%, en el periodo 2016-2017 una disminución de -16,42% y en el último periodo fue por 10,34%, estos cambios tienen en función de las ventas.

La cuenta extranjera la participación en el año 2015 con un porcentaje del 2,28%, en el año 2016 la disminución de las ventas en comparación al incremento de la cuenta nacionales, tiene un incremento para el año 2017 con un a distribución por 1,90%; para el año siguiente terminamos con una disminución del 1,67%.

La cuenta de IVA por pagar y la retención de la fuente como se observa en el balance general 2015-2018 su participación es inferior al 1% a deferencia de las cuentas con mayor participación, y la cuenta proveedores no tiene participación.

La cuenta de obligaciones financieras en el año 2015 con una participación del 1,14% este préstamo adquirido con una entidad bancaria, para el siguiente año 2016 tiene un incremento en el préstamo adquirido, pero en el transcurso de los años el pago de su obligación con la entidad, para el año 2017 su porcentaje del 2,09%, pero el prestamos en el año sufre un incremento.

Dentro de la cuenta del capital social con una mayor representación estos montos fluctúan en los años de análisis, para el año 2015 tiene una participación por 84,69%, una disminución en el año 2016 con un porcentaje del 79,52%. Para el año 2017 su porción tiene una presentación en el balance general 82,04% que tuvo un incremento, pero en el año 2018 tuvo una disminución hacia el 81,28%.

Análisis vertical y horizontal del estado de resultados

En los estados resultados en la cuenta en el año 2015 representado un porcentaje por 77,92%, año 2016 tuvo un representación por 86,06%, en el año 2017 su incremento en ventas por 91,38% y en el año 2018 94,38% con un 94,38% en relación a las capacitaciones que existe una disminución desde el 28,34% en el año 2015 hasta una disminución en la participación en sus ventas por 5,96%, sobre las ventas brutas en el estudio de análisis ha manifestado incremento paulatino, pero un decrecimiento en sus actividad en las capacitaciones.

Las ventas brutas en el periodo 2015-2016 tuvo una participación del 50,00%, para el periodo 2016-2017 tuvo una disminución en sus ventas y para el periodo siguiente sus ventas se incrementan en forma continuo; y en la cuenta con capacitaciones ha tenido una disminución en sus ventas en el periodo 2015-2016 en -14,48%, una disminución en los ingresos por ausencia plan de marketing en -35,11% y para el siguiente periodo por 8,16%.

En la cuenta de los acreedores su representación en la adquisición de los productos en el año 2015 tiene una representación 31,86% con un incremento de la adquisición de los productos por una participación en el año 2016 por 45,05% y una disminución por 41,72% en el año 2017 y un incremento por el 61,77% en el año 2018, representado una fluctuación en las ventas. Pero observamos una variación en las ventas en el periodo 2015-2016 en un porcentaje del 91,95% y una disminución en el periodo 2016-2017 en apenas del -3,04%, pero observamos una administración adecuada por el incremento en la nueva adquisición de sus productos hacia los acreedores por 145,73%.

En la cuenta de los gastos de ventas y administrativos en el periodo observamos una representación 22,07% en el año 2015, en el año 2016 con una participación por 15,69% esta relación con actividades del trabajo y compras adquiridas dentro, pero el año 2017 tiene un incremento por 23,31% y una disminución del 16,39%, esta fluctuación dependiendo a los cambios de personal. En el periodo 2015-2016 tiene una disminución apenas del -3,51% debido a la toma de decisiones administrativas, pero en el año 2016-2017 cuenta con un incremento del 55,57% debido a las condiciones de movilización y personal, y en el último periodo su crecimiento del 16,69%.

En la utilidad de los ejercicios en el año 2015 tuvo una participación por 28,73% pero en el transcurso del tiempo tiene un decrecimiento hacia el 13,39% en el año 2018, esto debido a la ausencia de un plan de marketing y débil administración, en el análisis horizontal en el periodo 2015-2016 cuenta con un nivel de utilidad del 13,29%, pero en el periodo 2016-2017 con una disminución -5,87% y para el siguiente periodo su incremento con un 3,12%.

Síntesis de los indicadores financieros

➤ Indicadores de Liquidez

Capital de Trabajo

Se verifica una variabilidad del capital de trabajo identificando una disminución alta del año 2015 al 2016; con una recuperación al 2017 y al 2018. Actualmente se verifica la existencia de capital para poder realizar inversiones, se ha financiado en sus actividades de corto plazo, con créditos de largo plazo.

Liquidez Corriente

GAMMARAD tuvo la capacidad para hacer frente al pago de sus deudas que vencen a corto plazo en el 2015 de \$ 0,16 por cada dólar, 2017 de \$ 0,03 por cada dólar y 2018 de \$ 0,07 por cada dólar. La empresa no tuvo liquidez en el año 2016 para cumplir sus deudas.

Prueba Ácida

Se tuvo la capacidad para hacer frente al pago de deudas que vencen a corto plazo sin recurrir a la venta de inventarios únicamente en el 2015 de \$ 0,04 por cada dólar, en el 2016, 2017 y 2018 no tuvo liquidez para cumplir sus deudas.

Liquidez General

La empresa en el año 2015 tuvo \$0,49, en el 2016 \$0,12, en el 2017 \$0,25 y en el 2018 \$ 0,27 por cada dólar; es decir pudo cubrir sus deudas a corto y largo plazo.

➤ Indicadores de Actividad

Rotación del Activo

Para alcanzar el 100% de las ventas rotó en el 2015 0,28 veces; aumentando 0,37 veces en el 2016, a 0,39 veces en el 2017 y 0,63 veces al 2018. Lo que significa que la empresa no cuenta con una adecuada rotación incidiendo en una baja rentabilidad.

Rotación del Activo Fijo

Para alcanzar el 100% de las ventas, los activos fijos de la empresa rotan, para el año 2015 un valor de 0,36 veces, en el 2016 presentó un incremento de 0,49 veces, para el 2017 de 0,51 veces, y para el 2018 su rotación de activos fijos, genero 0,84 veces en el año, en ventas por cada dólar invertido en sus activos fijos.

Rotación de Cuentas por Cobrar

La rotación de cuentas por cobrar, para el año 2015 han rotado 2,45 veces, mientras que para el año 2016 han rotado 2,78 veces, en el año 2017 rotan 3,17 veces y para el 2018 de 5,03 veces, esto quiero

decir que el pago de los créditos con los clientes es alto y existe una demora creciente en los pagos cada año.

Periodo De Cuentas Por Cobrar.

En el año 2015 la empresa tuvo un periodo promedio de cobro 147 días; en el año 2016 se obtuvo una rotación de cuentas por cobrar de 130 días, mientras que para el 2017 fue de 114 días en el año; y para el año 2018 de 72 días que representa el tiempo que le toma a la empresa en recuperar la totalidad de su cartera.

Rotación de Cuentas por Pagar

La rotación de cuentas para el año 2015 han rotado 0,62 veces, para el 2016 0,25 veces mientras que para el año 2017 han rotado 0,41 veces y en el año 2018 de 0,54 veces, esto quiere decir que su rotación, es menor a las cuentas por cobrar lo que es negativo.

Periodo De Cuentas Por Pagar

En el año 2015 la empresa tuvo un periodo promedio de pago de 576,23 días; para el 2017 de 1430,13 días para convertirse en efectivo, en el año 2017 se obtuvo una rotación de cuentas por cobrar de 878,22 días, mientras que para el 2018 fue de 670,83 días en el año; lo cual es el tiempo que le toma a la empresa en recuperar la totalidad de su cartera.

Rotación De La Mercadería

La rotación de mercadería en el año 2015 fue 3,85 veces, para el 2016 de 7,36 veces, para el año 2017 incrementó a 7,15 veces y en el año 2018 incremento a 17,55 veces; esto significa, cada cuanto sus inventarios se convierten en dinero efectivo en el año.

Periodo De Mercadería

El promedio de inventario en el 2015 es de 93,41 días, se presentó para el año 2016 una disminución a 48,93 días, mientras que para el año 2017 han presentado 50,33 días y en el año 2018 de 20,51 días, los días representan en cuantos días los inventarios se convierte en efectivo año.

Ciclo De Conversión Del Efectivo

El promedio en el año 2015 ha presentado una conversión del efectivo con una duración de -336,15 días, en el 2016 de -1251,57 días, en el año 2017 con una duración de -714,37 días, de -578,82 días en el 2018, presentado dificultad en la presentación de liquidez a corto plazo.

➤ Indicadores de Endeudamiento

Endeudamiento Total

La participación de los acreedores para el año 2015 es del 15,31%, se incrementó en el 2016 al 20,48% y en el 2017 se redujo a 17,96% y para el 2018 solo 18,72% del activo total es financiado por el pasivo total de la empresa, el resto se realiza por intermedio del patrimonio de la empresa, y teóricamente es un indicio de que la gestión empresarial es conservadora pues la empresa financia su actividad.

Nivel de Endeudamiento

Se definió el nivel de endeudamiento de terceros constituido en el pasivo total, representa para el año 2015 fue porcentualmente del 18,08%, en el 2016 del 25,76% mientras que en el año 2017 tuvo un decrecimiento de 21,89%, en el 2018 un crecimiento del 23,04%, esto representa el patrimonio de la empresa.

Endeudamiento a Corto Plazo

En el 2015 se ubicó en 23,19%; creció para el 2016 a 29,77% en el 2017 se redujo a 26,48% y se incrementó al 27,21%; esta ratio cuanto mayor sea el ratio mayor será la probabilidad de insolvencia de la empresa; en este caso la empresa no tiene problemas de insolvencia a corto plazo.

Endeudamiento a Largo Plazo

En el 2015 se ubicó en 1,35%; creció para el 2016 a 3,78% en el 2017 se redujo a 26,48% y se redujo al 2,54%; este ratio cuanto mayor sea el ratio mayor será la probabilidad de insolvencia de la empresa; en este caso la empresa no tiene problemas de insolvencia a largo plazo.

➤ **Indicadores de Rentabilidad**

Margen De Utilidad Bruta

Se presentó un margen de utilidad bruta para el año 2015 de (68%) reduciéndose a (55%) al 2016, al 2017 reduciéndose a (58%) se mantiene y en el 2018 a 0.38% (38%) este resultado indica que las ventas netas generando la utilidad bruta deseada. Obteniendo una ganancia de 0,68 cent. en el 2015, de 0,55 cent. en el 2016 y en el 2017 de 0,58 mientras que en el último año de 0,38 cent. en el 2018 por cada dólar de facturación.

Margen De Utilidad Neta

La utilidad neta resultante después de restar y sumar de la utilidad operacional, indican que ha ido decreciendo de 0,44 (44%) en el 2015 a 0,37 (37%) en el 2016 a 0,33 (33%) al 2017 y a 0,21 (21%) en el 2018, una adecuada utilidad neta. Obteniendo una ganancia de \$0,44 en el 2015, de \$0,37 en el 2016 y en el 2017 de \$0,33 y en el 2018 de \$0,21 por cada dólar de facturación.

Rentabilidad Sobre Activos

La capacidad de generar ganancias en el 2015 fue 0,12 (12%) en el 2016 de 0,14 (14%), en el 2017 de 0,13 (13%) al igual que en 2018 sin considerar únicamente el patrimonio invertido por los accionistas, sino todos los activos de la compañía, con idónea rentabilidad

Margen Operacional

La empresa tiene un adecuado margen operacional, para el año 2015 de 0,46 (46%), en el 2016 de 0,39 (39%), para el año 2017 disminución a 0,35 (35%) y para el año 2018 generando un decremento de 0,22 (22%), como margen de utilidad operacional, destinado a cubrir gastos financieros, y pago de impuestos.

Rentabilidad Sobre Patrimonio

Acerca de cómo se están empleando los capitales de una empresa, se estima que cuanto mayor será la rentabilidad que una empresa puede llegar a tener en función de los recursos propios. GAMARAD en el 2015 fue del 14,54%, en el 2016 del 17,29%, en el 2017 de 15,93% y en el 2018 de 16,07%.

➤ **Indicadores de Evaluación**

El valor actual neto (VAN)

La empresa cuenta con una VAN en la final del periodo de \$39,077,92 siendo rentable para la empresa

Tasa Interna De Retorno (TIR)

TIR DEL 25,15% cada año para la recuperación de la inversión, existiendo la capacidad de ampliar o mejorarse el sistema de comercialización.

Beneficio Costo

La empresa esta representa un beneficio costo del 1,78, declarando por cada dólar invertido existe la ganancia de 0,78 ctvs., siendo viable el proyecto a corto plazo.

Periodo de Recuperación de la Inversión (Pri)

El periodo de retorno es el adecuado puesto que la inversión establecida la recupero a los 2 años, 7 meses y 25 días.

Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio de un negocio los ingresos son iguales a los gastos y por lo tanto no hay ni ganancia ni pérdida.

La empresa se determinó un punto de equilibrio de sus ventas en el año 2014 con un monto por \$19,630,01 que permite establecer que no existe ni ganancia o pérdida, esto manifestado que la organización utilidad una capacidad del 57%, teniendo en cuenta que la empresa debería establecer políticas de marketing para que el punto de equilibrio no de caiga.

CONCLUSIONES

Luego de haber realizado el presente trabajo de investigación basado en los distintos análisis se puede concluir en lo siguiente:

- Con el fin de establecer y mantener el aporte teórico, legal y técnico, se procedió a identificar, recolectar, analizar e interpretar toda la teoría necesaria la misma permitió adquirir una guía apropiada en el desarrollo de la presente evaluación económica y financiera de la empresa Gammarad.
- Luego de la respectiva aplicación de los instrumentos metodológicos requeridos se consiguió identificar que la empresa Gammarad en el transcurso de su funcionamiento, no ha realizado ningún tipo de análisis o evaluación económica y financiera, que le permita conocer con exactitud la situación real acerca de las actividades que desempeña la empresa, para ello se realizó una evaluación económica y financiera, que permitió determinar las falencias que posee la empresa entre ellas: cuenta con cartera vencida durante los 4 años consecutivos de análisis, debido a la inexistencia de políticas de cobro y de crédito, adicional a ello cuenta con poca liquidez ocasionando dificultades al momento de cubrir sus obligaciones a corto plazo, también se ejecutó el diagnóstico situacional de la empresa mediante el análisis de factores del macro, micro entorno e internos que nos permitió elaborar la matriz FODA, la misma que sirvió de apoyo en la elaboración de estrategias encaminadas a la optimización de recursos económicos y financieros.
- Finalmente, de acuerdo a los resultados alcanzados en los capítulos anteriores, se procedió a establecer las estrategias que permitirán mejorar los niveles económicos y financieros de la empresa, además la determinación de actividades, objetivos y metas propuestas en el Plan Operativo Anual, por último, se planteó políticas de cobro y crédito que permitirá reducir el alto nivel de exigibles que refleja en el estado financiero.

RECOMENDACIONES

Una vez realizado las respectivas conclusiones se recomienda:

- Se recomienda la aplicación de estrategias antes mencionadas para la empresa Gammarad, ubicada en el cantón Riobamba, provincia de Chimborazo, se debe ejecutar durante el periodo abril 2020; debido a que esta investigación contiene el sustento teórico y bibliográfico de cada una de las actividades realizadas en la presente investigación, el mismo contribuirá a la optimización de los recursos económicos y financieros de la empresa.
- Llevar a cabo semestralmente un diagnostico situacional de la empresa para saber las dificultades que estén surgiendo y conocer si se está cumpliendo con lo establecido en la presente investigación en especial los puntos más relevantes, en este caso es mejorar la cuentas por cobrar, reducir los costos y gastos en el que incurre en cada período contable mediante la disminución de gastos innecesarios de manera que favorezcan la los ingresos obtenidos, además la empresa Gammarad deberá contar con efectivo más frecuentemente ya que el mismo facilitará a solventar necesidades que puedan suscitar, por último deberá fortalecer las políticas de recuperación de crédito debido a que son la base fundamental de una adecuada liquidez y rentabilidad empresarial.
- Implementar el sistema de evaluación económico y financiero el mismo que ayudará a la empresa a conocer el valor real alcanzado, después de cubrir sus gastos, también se deberá aplicar un plan capacitación de mejora continua para el personal de la empresa ya que es de vital importancia en las organizaciones debido a que contribuye al desarrollo tanto personal como profesional de los involucrados en la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- Aliaga, P. (2015). *Métodos para el Análisis Económico Financiero*. Lima:Trillas.
- Ausay, V. (2012). *Evaluación económica y financiera desde la creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Cacha” Ltda., de la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo, para mejorar las decisiones de inversión*. (Tesis de pregrado, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo). Obtenido de: <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/7054/1/22T0164.pdf>.
- Burguete, A. C. (2017). *Análisis financiero*. Colombia: UNID.
- Castillero, O. (2017). *Tipos y niveles de Investigación*. Obtenido de: <https://psicologiaymente.net/miscelanea/tipos-de-investigacion>
- Castillo, Y. (2015). *Evaluación económica y financiera en el Departamento de Inversiones de la oficina matriz de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Riobamba Ltda., en el período 2012–2013*. (Tesis de pregrado, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo). Obtenido de: <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/7287/1/22T0295.pdf>.
- Cayambe, K. (2017). *Evaluación administrativa y financiera para mejorar la gestión de la Compañía “MARMOLMEDIC” Cia. Ltda., provincia de Pichincha, cantón Quito, período 2015 - 2016*. (Tesis de pregrado, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo). Obtenido de: <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/8028/1/22T0431.pdf>.
- Cerchiaro, L. (2017). *Razón Corriente*. Obtenido de: <https://lballesterosanalisisfinanciero.wordpress.com/2017/04/04/4-2-razon-corriente/>
- Código de Comercio. (2019). *De La Actividad Mercantil Y de los Actos de Comercio en General*. Quito: Lexis Finder.
- Código de Trabajo. (2019). *Disposiciones Fundamentales*. Quito: Felix Finder.
- Código Tributario. (2019). *De la Obligación Tributaria*. Quito: Lexus Finder.
- Coelho, F. (2019). *Conocimiento científico*. Obtenido de: <https://www.significados.com/conocimiento-cientifico/>
- Córdoba, M. (2014). *Análisis financiero*. México: Ecoe Ediciones.
- Corvo, H. (2018). *Rotación de cuentas por pagar: fórmulas, calculo, ejemplos*. Obtenido de: <https://www.lifeder.com/rotacion-cuentas-por-pagar/>

- Cruz, M. (2015). *Guía de entrevista*. Obtenido de: <https://es.diytoolkit.org/tools/interview-guide-2/>
- Dudovskiy, J. (2017). *Entrevista de investigación, tipos y características*. Obtenido de: <https://www.lifeder.com/entrevista-de-investigacion/>
- Espinosa, R. (2018). *La matriz de análisis DAFO*. Obtenido de: <https://robertoespinosa.es/2013/07/29/la-matriz-de-analisis-dafo-foda>
- Flores, E. (2015). *Indicadores Financieros para Gerentes – Indicadores de Endeudamiento*. Obtenido de: <https://aprendeniif.com/indicadores-financieros-para-gerentes-indicadores-de-endeudamiento/>
- Galán, J. (2016). *Análisis económico*. Obtenido de: <https://economipedia.com/definiciones/analisis-economico.html>
- Galván, J. (2019). *Qué es el ROA y el ROE*. Obtenido de: <https://getquipu.com/blog/que-es-el-roa-y-el-roe/#que-es-el-roe>
- García, A. (2017). *Administración Financiera Valor Económico Agregado o EVA*. Obtenido de: <https://www.abcfinanzas.com/administracion-financiera/valor-economico-agregado-eva>
- García, I. (2017). *Definición de Rentabilidad*. Obtenido de: <https://www.economiasimple.net/glosario/rentabilidad>
- Gomez, K. (2015). *Indicadores de endeudamiento y rentabilidad*. Obtenido de: <https://es.slideshare.net/KrizGomez/indicadores-de-endeudamiento-y-rentabilidad>
- González, J. (2015). *Los Ratios Financieros*. Obtenido de: <https://finanzasyproyectos.net/que-son-los-ratios-financieros/>
- Gonzalez, L. (2019). *Indicadores Financieros*. Obtenido de: <https://www.holded.com/es/blog/ratios-analizar-situacion-financiera-empresas/>
- González, M. (2015). *Una difícil situación para el sector de dispositivos médicos*. Obtenido de: <http://www.elhospital.com/temas/Una-dificil-situacion-para-el-sector-de-dispositivos-medicos-en-Colombia+108238>.
- Hansen, D. (2015). *Administración de costos: Contabilidad y control*. México: Thomson.
- Hernández, F. (2014). *Metodología de la Investigación*. 6ª. ed. México: Thomson.
- Juan, G. (2018). *Qué son y cómo se calculan los ratios de liquidez de una empresa*. Obtenido de: <https://hablemosdeempresas.com/pymes/ratios-liquidez/>
- Kerlinger, F. (2014). *Metodología de investigación, pautas para hacer Tesis*. 4ª. ed. México: Trillas.

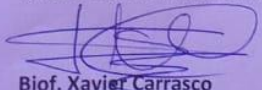
- Ley de Empresas Unipersonales. (2017). *De las Generalidades y Naturaleza jurídica*. Quito: V/lex Ecuador.
- Ley de Régimen Tributario Interno. (2019). *Contabilidad y estados financieros*. Quito: Lexis Finder.
- Lopez, A. (2015). *Redacción de Investigación*, Obtenido de: https://www.ejemplode.com/13-ciencia/4189-ejemplo_de_metodo_analitico_y_sintetico.html
- López, J. (2015). *Herramientas claves en un Plan de Marketing (II): 5 fuerzas de Porter*. Obtenido de: <https://laculturadelmarketing.com/herramientas-claves-en-un-plan-de-marketing-ii-5-fuerzas-de-porter/>
- Lugo, Z. (2018). *Distancia y desplazamiento*. Obtenido de: <https://www.diferenciador.com/distancia-y-desplazamiento>
- Luna, N. (2018). *Liquidez financiera.*. Obtenido de: <https://www.entrepreneur.com/article/307396>
- Marx, W. (2019). *Estudio de la ciencia*. México: Omeba.
- Mohr, A. (2018). *Índice de rotación de activos fijos*. Obtenido de: <https://www.cuidatudinero.com/13129113/indice-de-rotacion-de-activos-fijos>
- Narino, A. (2014). *El analisis economico-financiero dentromdel control de gestion*. Cuba: Universidad Tecnologica Equinoccial.
- Ochoa, C. (2015). *El muestreo: qué es y por qué funciona*. Obtenido de: netquest.com/blog/es/blog/es/muestreo-que-es-porque funciona
- Olivares, D. (2019). *Cómo calcular las rotaciones de cuentas por cobrar*. Obtenido de: <https://www.muypymes.com/2019/02/13/como-calcular-las-rotaciones-de-cuentas-por-cobrar>
- Parada, P. (2014). *Análisis PESTEL, una herramienta de estrategia empresarial de estudio del entorno*. Obtenido de: <http://www.pascualparada.com/analisis-pestel-una-herramienta-de-estudio-del-entorno/>
- Pérez, A. (2018). *Estados Financieros*. Obtenido de: <https://www.encyclopediainanciera.com/estados-financieros.htm>
- Portafolio. (2016). *La automatización de procesos y servicios ha beneficiado la vida de los pacientes y transformado los sistemas de salud de todo el mundo*. Obtenido de: <https://www.portafolio.co/innovacion/tecnologia-al-servicio-de-la-salud-502059>

- Promedco. (2018). *Implementación de equipos médicos de última tecnología*. Obtenido de: <https://www.promedco.com/noticias/equipos-medicos-de-ultima-tecnologia>
- Pursell, S. (2019). *Análisis FODA: qué es y cómo implementarlo en tu empresa*. Obtenido de: <https://blog.hubspot.es/marketing/analisis-foda>
- Raffino, E. (2019). *¿Qué es Estados financieros?* Obtenido de: <https://concepto.de/estados-financieros/>
- Revista Colección. (2016). *Ranking de las principales empresas del país*. Obtenido de: https://revistagestion.ec/sites/default/files/import/legacy_pdfs/267_002.pdf.
- Rodríguez, A. (2019). *¿Qué son los ratios financieros? (definición, fórmulas y ejemplos)*. Obtenido de: <https://www.crecenegocios.com/ratios-financieros/>
- Salas, L. (2016). *Punto de Equilibrio, Margen de Contribución y Apalancamiento Operativo*. Obtenido de: <https://luiseduardosalas.wordpress.com/2016/09/26/punto-de-equilibrio-margen-de-contribucion-y-apalancamiento-operativo/>
- Salazar, A. (2017). *Administración Financiera*. Finanzas. Obtenido de: <https://www.abcfinanzas.com/finanzas-personales/diagnostico-financiero>
- Sánchez, E. (2015). *Indicadores Financieros para Gerentes – Indicadores de Endeudamiento*. Obtenido de: <https://aprendeniif.com/indicadores-financieros-para-gerentes-indicadores-de-endeudamiento/>
- Szula, N. (2017). *Investigación de operaciones*. Obtenido de: <https://nvega2015.wordpress.com/2017/02/07/observacion-directa-e-indirecta/>
- Urbano, S. (2017). *¿Cómo realizar un informe financiero?* Obtenido de: <https://www.economiafinanzas.com/como-realizar-un-informe-financiero/>
- Vermorel, J. (2012). *Rotación del Inventario*. Obtenido de: <https://www.lokad.com/es/definicion-rotacion-del-inventario>

ANEXOS

ANEXO A: BALANCE GENERAL

GAMMARAD.EC BALANCE GENERAL 2015-2018				
	2015	2016	2017	2018
ACTIVOS				
ACTIVO CORRIENTE				
Caja	520	680	600	640
Bancos	1244	1850	1547	1698,5
Cuentas Comerciales por Cobrar	15686	18823	17254,5	18038,75
Anticipos a Proveedores	1568	2670	1618	2144
Servicios prestados	4512	2834	3567	3820
Mecaderías	3183	3200	3191,5	3195,75
Mercancías a crédito	4720	2188	3330	4512
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	31433	32245	31108	34049
ACTIVOS FIJOS NETOS				
Local Comercial	12492	12492	12492	12492
Vehículos	92580	92580	92580	92580
Muebles y Enseres	856	966	1280	2500
TOTAL ACTIVOS FIJOS NETOS	105928	106038	106352	107572
OTROS ACTIVOS				
IVA descontable	166	210	188	199
Retencion en la fuente a Favor	550	1616	1083	1349,5
IVA Retenido	83	102	92,5	97,25
TOTAL OTROS ACTIVOS	799	1928	1363,5	1645,75
TOTAL ACTIVOS	138160	140211	138823,5	143266,75
PASIVO				
PASIVOS CORRIENTES				
Obligaciones Bancarias	5128	7803	6465,5	7134,25
IVA por Pagar	781	950	865,5	907,75
Proveedores	7555	8692	8123,5	8407,75
Nacionales	4405	6559	5482	6020,5
Extranjeros	3150	2133	2641,5	2387,25
Retencion en la fuente por Pagar	90	120	105	112,5
Sueldos por Pagar	6020	6940	6480	6710
TOTAL PASIVO CORRIENTE	27129	33197	30163	31680
PASIVOS A LARGO PLAZO				
Obligaciones Bancarias	1579	4212	2895,5	3553,75
TOTAL PASIVOS A LARGO PLAZO	1579	4212	2895,5	3553,75
TOTAL PASIVO	21153	28717	24935	26826
PATRIMONIO				
TOTAL PATRIMONIO	117007	111494	113888,5	116440,75
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	138160	140211	138823,5	143266,75


 Biof. Xavier Carrasco
 GERENTE PROPIETARIO

GAMMARAD
DISTRIBUIDORES DE EQUIPOS RADIOGRAFICOS
GAMMARAD.EC ESTADO DE RESULTADOS 2015-2018

	2015	2016	2017	2018
VENTAS NETAS				
Ventas Brutas	30000	45000	50000	85711,5
Capacitaciones	8503	7272	4719	5104,25
TOTAL VENTAS NETAS	38503	52272	54719	90815,75
 Acreedores	 12267	 23546	 22830	 56100,25
UTILIDAD BRUTA	26236	28726	31889	34715,5
Gastos de ventas y adm..	8498	8200	12757	14886,5
UTILIDAD OPERACIONAL	17738	20526	19132	19829
Otros imprevistos	724	1250	987	1118,5
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	17014	19276	18145	18710,5
IMPUESTO A LA RENTA	5954	6746	6350	6548
UTILIDAD DEL EJERCICIO	11060	12530	11795	12162,5



Biof. Xavier Carrasco
GERENTE PROPIETARIO



ANEXO B: FORMATO DE ENTREVISTA



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CARRERA INGENIERÍA FINANCIERA



CUESTIONARIO DE ENTREVISTA DIRIGIDO AL GERENTE DE LA EMPRESA GAMMARAD

Entrevistado: Biof. Xavier Carrasco

Entrevistador: Nancy Rosalía Sagñay Chucuri

Objetivo: Conocer la situación real de la empresa, mediante la aplicación de la siguiente entrevista, con preguntas direccionadas a indagar el desenvolvimiento del gerente en la misma.

INSTRUCCIONES: Esta encuesta deberá llenado el Gerente de la empresa

1. **¿Según su criterio que aspectos considera que influye al momento de una evaluación económica y financiera empresarial?**
2. **¿Con relación a la competencia que tipo de equipos radiográficos considera que son más comerciales?**
3. **¿Considera usted que la empresa Gammarad responde a las exigencias de un mercado moderno basándose en el sistema administrativo que usted aplica?**
4. **¿Usted utiliza el enfoque financiero para medir el rendimiento de la empresa y su respectiva toma de decisiones?**
5. **¿Cuáles son las debilidades y amenazas que afronta la empresa Gammarad?**
6. **¿Qué decisiones tomó usted frente a todas las adversidades que me esta mencionando?**
7. **¿Mencione las oportunidades y fortalezas posee la empresa Gammarad?**
8. **¿Cómo evalúa usted económica y financieramente a la empresa Gammarad?**
9. **¿Qué estrategias generaría para mejorar la liquidez y rentabilidad de la empresa Gammarad?**
10. **¿Cuál es la ventaja que tiene la empresa frente a sus competidores?**
11. **¿Considera usted que los equipos radiográficos ofertados por la empresa satisfacen las necesidades de los clientes?**
12. **¿Cómo visualiza a la empresa Gammarad después de 5 años?**

ANEXO C: Formato de encuesta a los clientes



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA INGENIERÍA FINANCIERA



CUESTIONARIO

Dirigido a los clientes de la empresa Gammarad

El presente cuestionario es para la realización de la investigación de Tesis, con el tema:
Evaluación Económica y Financiera en la Empresa Gammarad.

Objetivo: Indagar mediante el cuestionario con preguntas que direccionen a identificar, el nivel de atención al cliente, el gusto del cliente y aspectos referentes de la empresa.

Selecciones que tipo de cliente es:

Hospitales Privados ☐ Clínicas ☐ Laboratorios ☐ Otros ☐

A. Marque con una x la respuesta correcta

1. ¿Qué aspectos considera que son importante al momento de adquirir los productos de la empresa Gammarad?

Precio ☐ Calidad ☐ Garantía ☐
Facilidades de pago ☐ Tiempo de uso ☐ Otros ☐

2. ¿Cada que tiempo adquiere el producto ofertado por la empresa Gammarad?

Cada año ☐ Cada 3 años ☐ Cada 5 años ☐

3. ¿Cómo valora usted el trato recibido por el asesor de ventas de la empresa Gammarad?

Satisfactorio ☐
Muy satisfactorio ☐
Ni satisfactorio ni nada satisfactorio ☐
Medianamente satisfactorio ☐
Insatisfactorio ☐

4. ¿Qué aspectos le gustaría que mejore la empresa Gammarad, en cuanto a la atención de sus clientes?

Tiempo de respuesta ☐
Plazo de pago ☐
Modo de cobro ☐
Entrega de productos ☐
Garantía del producto ☐

Otros :

5. ¿Sus reclamos fueron resueltos de forma oportuna, por parte de la empresa Gammarad?

Satisfactorio ☐

Muy satisfactorio ☐

Ni satisfactorio ni nada satisfactorio ☐

Medianamente satisfactorio ☐

Insatisfactorio ☐

No existió reclamos ☐

A. Responda las siguientes preguntas

6. ¿Qué tipo de inconvenientes considera usted, que presenta los productos de la empresa Gammarad, al momento de utilizarlo?

.....
.....

8- ¿Qué servicios adicionales le gustaría que se incorpore en la empresa Gammarad, para mejorar las ventas?

.....
.....
.....
.....
.....

ANEXO D: FOTOS







**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE
CHIMBORAZO**



**DIRECCIÓN DE BIBLIOTECAS Y RECURSOS
PARA EL APRENDIZAJE Y LA INVESTIGACIÓN**

UNIDAD DE PROCESOS TÉCNICOS

REVISIÓN DE NORMAS TÉCNICAS, RESUMEN Y BIBLIOGRAFÍA

Fecha de entrega: 17 / 06 / 2020

INFORMACIÓN DEL AUTOR/A (S)
Nombres – Apellidos: NANCY ROSALÍA SAGÑAY CHUCURI
INFORMACIÓN INSTITUCIONAL
Facultad: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
Carrera: FINANZAS
Título a optar: INGENIERA EN FINANZAS
f. Analista de Biblioteca responsable: Lcdo. Holger Ramos, MSc.



0064-DBRAI-UPT-2020